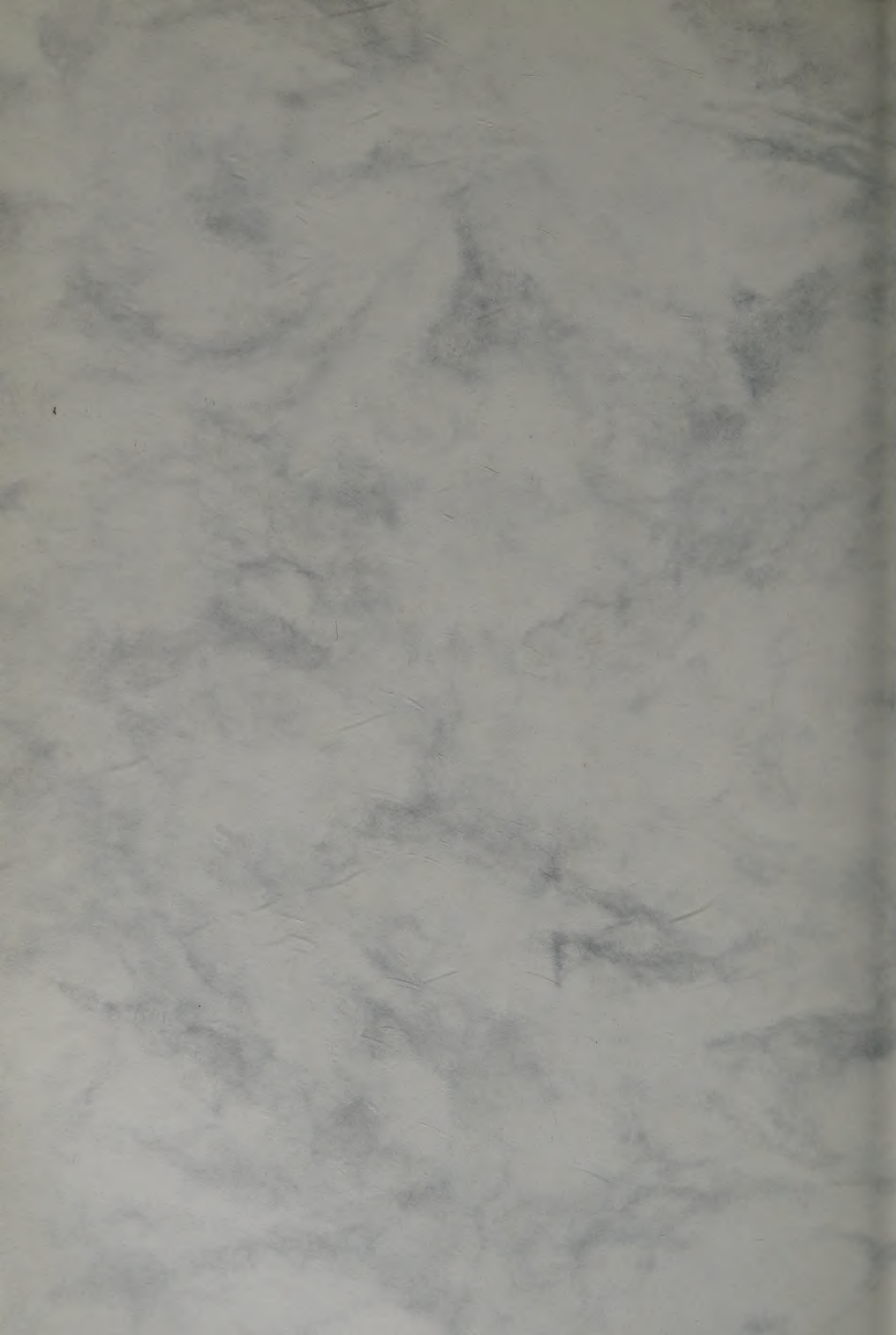


Siegbert Hafner

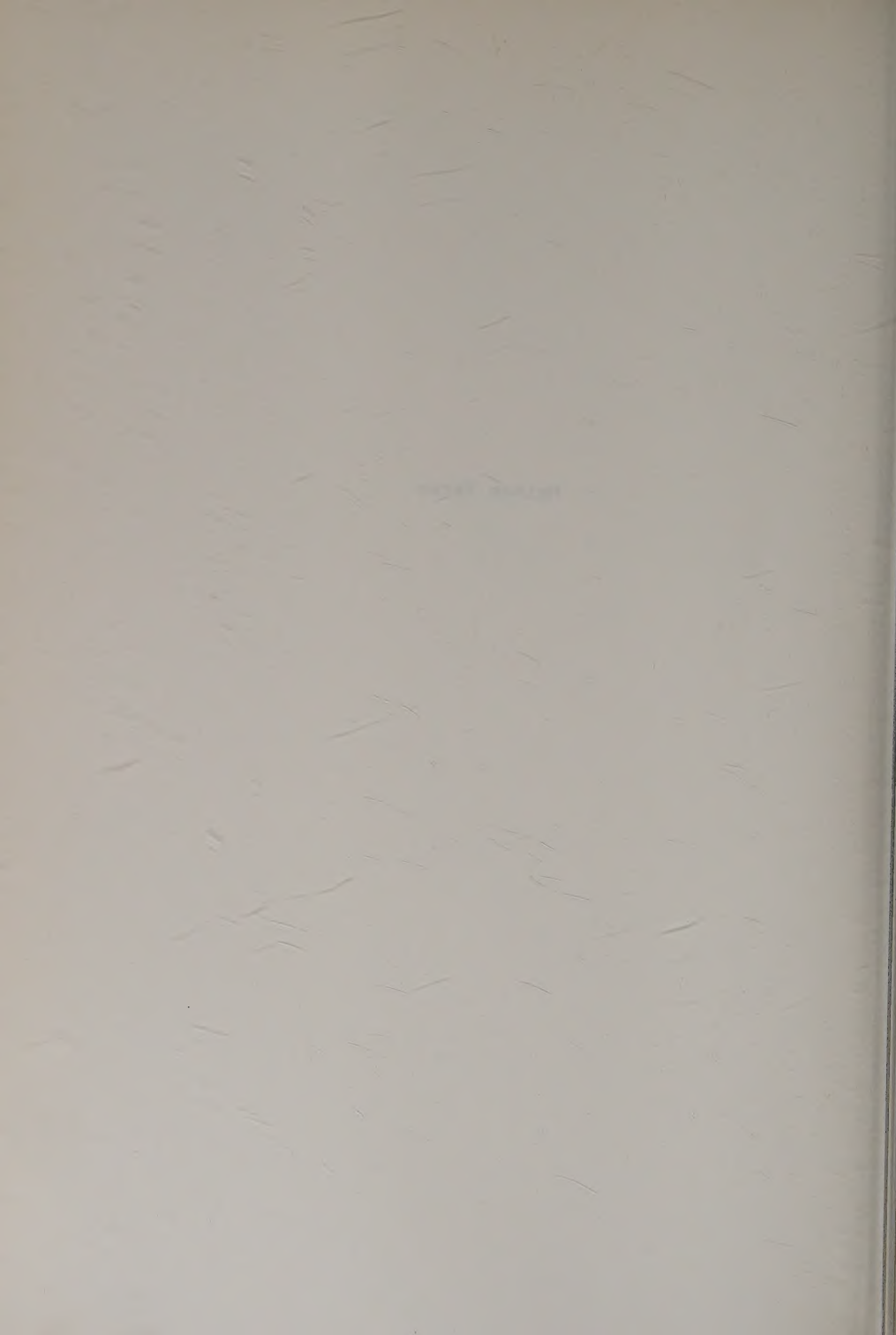
Die Besonderheiten des Auslandsmarktes
für Bauleistungen

Ein Beitrag zur Exportmarktforschung

1969



Meinem Vater



DIE BESONDERHEITEN DES AUSLANDSMARKTES FÜR BAULEISTUNGEN

- EIN BEITRAG ZUR EXPORTMARKTFORSCHUNG -



Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch die
Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von
Siegbert Hafner
aus Bad Rothenfelde



Erster Berichterstatter:

Zweiter Berichterstatter:

Dekan:

Tag der mündlichen Prüfung:

Prof. Dr. P. Deutsch

Prof. Dr. H. Meffert

Prof. Dr. H. St. Seidenfus

10. Juli 1969

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Einleitung	1
<u>Erstes Kapitel:</u>	
DIE NACHFRAGE NACH BAULEISTUNGEN AUF DEM WELTMARKT	
I. Die Determinanten der Auslandsnachfrage nach Bauleistungen	6
1. Allgemeine Charakteristik des Bedarfs an Bauleistungen	6
a) Verwendungszwecke importierter Bauleistungen	7
b) Träger des Bauleistungsbedarfs	14
c) Struktur der Bedarfsgebiete	18
d) Qualitätsanforderungen der Be- darfsträger	29
2. Bestimmungsfaktoren für die Nachfrage nach ausländischen Bauleistungen	32
a) Entwicklungsstand des Nachfrage- landes	33
b) Entwicklungsziele des Nachfrage- landes	35
c) Finanzierungsmöglichkeiten des Nachfragelandes	36
d) Sonstige nachfragebeeinflussende Komponenten	37
II. Die Stellung der Bedarfsträger bei der Nachfrage auf dem internationalen Bau- markt	44
1. Generelle Kriterien für die Markt- position der Bedarfsträger	44
2. Besonderheiten hinsichtlich der Markt- form bei speziellen Bauleistungen	46
3. Faktoren, die den Einfluß der Markt- form modifizieren	48
III. Die Möglichkeiten und Grenzen der Infor- mation bei der prospektiven Nachfrage- forschung	51
1. Spezielle Probleme der Bedarfsermitt- lung	51

	Seite
2. Informationsquellen für Prognosen quantitativer Nachfrage	55
a) Wirtschaftspläne der Entwicklungs- länder	55
b) Veröffentlichungen von Finanzierungs- und Entwicklungsinstituten	71
c) Mitteilungen privater, amtlicher und wissenschaftlicher Einrichtungen	79
3. Informationen als Entscheidungsgrund- lage für Submissionsbeteiligungen	83

Zweites Kapitel:

DIE BAUBETRIEBLICHE ABSATZWIRTSCHAFT

I. Die Bauunternehmung und das Auslands- geschäft	89
1. Besonderheiten in der strukturellen Organisation	90
2. Zweigbetriebe im Ausland in ihrer absatzwirtschaftlichen Bedeutung	94
a) Möglichkeiten der Markterschließung	95
b) Verbesserung der Wettbewerbsfähig- keit	97
c) Verringerung der Auftragsmindest- größe	99
II. Die Risiken beim Auslandsbau und ihre Umwandlung in Kosten	108
1. Charakteristische Risiken des Bau- exports	108
2. Sicherungsmöglichkeiten für die west- deutsche Bauindustrie	111
a) Gegenstand und Umfang der Deckung	111
b) Risikobeteiligung und Versicherungs- kosten	115
III. Die Finanzierung von Auslandsprojekten	117
1. Finanzierung durch den Auftragnehmer	117
2. Finanzierung durch den Auftraggeber	128
3. Finanzierung durch die Entwicklungshilfe	129

	Seite
IV. Die Beteiligung westlicher Industrieländer am Bauleistungswettbewerb	142
1. Konkurrenz in regionaler Hinsicht	142
a) Marktposition der westdeutschen Bauindustrie	142
b) Bedeutung westlicher Unternehmen im internationalen Wettbewerb	147
2. Marktbeeinflussende Wettbewerbsfaktoren	160
a) Traditionelle Beziehungen und Standortvorteile	161
b) Finanzierung, Exportkreditversicherung und Entwicklungshilfe	166
c) Technische Beratung	172
d) Betriebliche Absatzpolitik	173
3. Besonderheiten im Wettbewerb auf dem westeuropäischen Auslandsbaumarkt	178
a) Ursachen für die geringe Importbereitschaft europäischer Staaten	178
b) Auswirkungen auf die westdeutsche Bauindustrie	180
V. Die Bedeutung der Ostblockstaaten als Anbieter auf dem internationalen Baumarkt	185
1. Konkurrenz in regionaler Hinsicht	185
2. Marktbeeinflussende Wettbewerbsfaktoren	188

Drittes Kapitel:

MÖGLICHKEITEN DER MARKTSICHERUNG UND -AUSWIETUNG FÜR WESTDEUTSCHE BAUUNTERNEHMEN

I. Marktpolitische und betriebswirtschaftliche Maßnahmen der einzelnen Bauunternehmung	192
1. Möglichkeiten der Absatzprognose aufgrund der Marktforschungsdaten	192
2. Grundlagen einer Marketing-Konzeption	194
3. Schaffung betrieblicher Voraussetzungen für den Bauexport	202

	Seite
II. Möglichkeiten der zwischenbetrieblichen Kooperation für den Auslandsbau	204
1. Gemeinschaftliche Wahrnehmung betrieblicher Grundfunktionen	205
a) Produktionswirtschaftlicher Bereich	205
b) Finanzwirtschaftlicher Bereich	207
c) Marktwirtschaftlicher Bereich	208
2. Rationalisierungseffekte durch zeitlich unbegrenzte Unternehmenskooperation	211
3. Probleme einer internationalen Zusammenarbeit	214
III. Staatliche Maßnahmen zur Förderung des Auslandsbaus	217
1. Maßnahmen auf nationaler Ebene	217
a) Direkte Exportförderung durch Erleichterung der Finanzierungsbedingungen	217
b) Auswirkungen der Konjunkturpolitik auf den Bauexport	222
2. Maßnahmen auf internationaler Ebene	228
a) Beseitigung und Angleichung wettbewerbsbeeinflussender Rechtsvorschriften	228
b) Vereinheitlichung der Vertragsbedingungen und Verbesserung des Ausschreibungsverfahrens	233
c) Abbau und Harmonisierung staatlicher Exportförderungsmaßnahmen	240
Schlußbetrachtung	242
Literaturverzeichnis	243

TABELLENVERZEICHNIS

Nr.	Überschrift der Tabelle	Seite
1	An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge, 1950 bis 1958	7
	Quelle: Die Bauwirtschaft, 13. Jg., Heft 2 vom 10. Januar 1959, S. 21	
2	An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge, gegliedert nach Objektarten in Mill. DM, 1960 bis 1967	10
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 876; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 620; 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 754; 22. Jg., Heft 25 vom 22. Juni 1968, S. 654	
3	An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge, geographische Aufteilung nach Erdteilen, 1950 bis 1967	19
	Quelle: Zusammengestellt für den Zeitraum von 1950 bis 1959 nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., in einer Nachricht vom 9. März 1967; für den Zeitraum 1960 bis 1967 nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 875; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 754; 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.	
4	Reihenfolge der 12 wichtigsten Importländer für den westdeutschen Auslandsbau nach der Höhe der Auftragswerte, 1950 bis 1958	24
	Quelle: Die Bauwirtschaft, 13. Jg., Heft 2 vom 10. Januar 1959, S. 21.	
5	Reihenfolge der bedeutendsten Importländer für den westdeutschen Auslandsbau, geographische Gliederung nach der Höhe der Auftragswerte, 1960 bis 1967	26
	Quelle: Zusammengestellt nach den Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1096; 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 574; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 732 und 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.	

Nr.	Überschrift der Tabelle	Seite
6a	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Afrika	60
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, Hrsg. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Darmstadt 1964, Bd. I, S. 1 ff., Bd. II, S. 1382 ff., 1479 ff., 1668 ff.	
6b	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Afrika	61
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsfragen der Gegenwart, aaO, Bd. I, S. 723 ff., Bd. II, S. 1424 ff. und 2369 ff.	
6c	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Afrika	62
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, aaO, Bd. II, S. 1397 ff., 1503 ff., 2193 ff.	
7a	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Asien	63
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, aaO, Bd. I, S. 50 ff., Bd. II, S. 1767 ff.	
7b	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Asien	64
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, aaO, Bd. I, S. 410 ff., 994 ff., 1021, 1206 ff.	
8	Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Südamerika	65
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, aaO, Bd. I, S. 124 ff., 435 ff., Bd. II, S. 1858 ff., 2662 ff.	
9	Untersuchungen der Weltbank als ausführendes Organ der United Nations Department Programme (UNDP) im Berichtsjahr 1966/67	75
	Quelle: Jahresbericht der Weltbank und IDA 1966/67, S. 19.	

Nr.	Überschrift der Tabelle	Seite
10	An deutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge, aufgegliedert in Größenklassen und nach Objektarten, 1962 bis 1966	101
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1963, S. 907; 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1096; 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 876; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 620; 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 752.	
11	Wert, Anzahl und Durchschnittsbeträge der an westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilten Auslandsaufträge, 1962 bis 1966	103
	Quelle: Wie bei Tabelle 3 und 10.	
12	Wert, Anzahl und Durchschnittsbeträge der an westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilten Auslandsaufträge, gegliedert nach Objektarten, 1962 bis 1966	104
	Quelle: Wie bei Tabelle 2 und 10.	
13	An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) im Jahre 1966 vergebene Auslandsaufträge, unterteilt nach Größenklassen	106
	Quelle: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 753.	
14	AKA-Kredite für Auslandsbauleistungen, Bestand jeweils zum Ende des Geschäftsjahres, 1960 bis 1967, in Tsd. DM	122
	Quelle: Zusammengestellt nach Geschäftsbe- richten der AKA von 1960 bis 1962, jeweils S. 13; von 1963 bis 1967, jeweils S. 12.	
15	Für Transportwesen, Energie- und Wasserver- sorgung gewährte Weltbankdarlehen und IDA- Kredite, 1960/61 bis 1966/67, in Mill. DM	134
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus: International Bank for Reconstruction and Development Annual Report 1960/61, S. 9 f.; Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung Jahresberichte 1961/62, S. 10; 1962/63, S. 10; Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung/Internationale Entwicklungsorganisation-Jahresberichte 1963/64, S. 9 f.; 1964/65, S. 10 f.; 1965/66, S. 9 f.; 1966/67, S. 12 f.	

Nr.	Überschrift der Tabelle	Seite
16	Beitrag zur Finanzierung von Bauprojekten durch die Europäische Investitionsbank, 1963 bis 1966	137
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus den Jahresberichten der Europäischen Investitionsbank: 1963, S. 59, 62; 1964, S. 48, 53; 1965, S. 50, 54; 1966, S. 46.	
17	Beispiele für projektgebundene Kapitalhilfeskredite der KW zur Finanzierung von Bauvorhaben im Ausland, 1962 bis 1967	140
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der KW-Geschäftsberichte: 1962, S. 51 ff.; 1963, S. 58 ff.; 1964, S. 61 ff.; 1965, S. 69 ff.; 1966, S. 74 ff.; 1967, S. 84 ff.	
18	Aufträge, Anzahl der westdeutschen Auftragnehmer und ausländischen Auftraggeber, 1950 bis 1967	143
	Quelle: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 620.	
19	Auftragskonzentration im westdeutschen Auslandsbau, 1961 bis 1963	146
	Quelle: Wie Tabelle 18; ferner Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1097.	
20	Der Bau-Export im internationalen Vergleich, Bauvolumen in Mill. DM, 1960 bis 1967	148
	Quelle: Soweit sich die Angaben auf die USA, Großbritannien, Frankreich, Italien und die Bundesrepublik beziehen: Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 620; Angaben für die Schweiz und Holland: Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, Diss. Zürich 1967, S. 40 und 88; Angaben für Israel: Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 14, (19. Jg.), 1965, S. 292.	
21	Europäischer Entwicklungsfonds, Beteiligungen an Ausschreibungen und erhaltene Bauaufträge, Stand 1.1.1968	163
	Quelle: Zusammengestellt nach statistischen Angaben des Europäischen Entwicklungsfonds, Comparaison Ier et 2ème FED, 1561/VIII/FED/3/68 - F, Page 5, 8, 11, 14.	

Nr.	Überschrift der Tabelle	Seite
22	Europäischer Entwicklungsfonds, Beteiligungen an Ausschreibungen und erhaltene Bauaufträge, unterteilt nach ansässigen und nichtansässigen Unternehmen, Stand 1.1.1968	166
	Quelle: Zusammengestellt nach statistischen Angaben des Europäischen Entwicklungsfonds, Comparaison Ier et 2ème FED, 1561/VIII/FED/3/68 - F, Page 5, 8, 11, 14.	
23	An deutsche Auslandsbaufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Bauaufträge aus europäischen Staaten, 1962 bis 1967	181
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1963, S. 907; 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1096; 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 874; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 732; 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.	
24	An deutsche Auslandsbaufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Bauaufträge aus europäischen Staaten, 1960 bis 1967	183
	Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1096, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 874; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 732; 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.	

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Nr.	Überschrift der Abbildung	Seite
1	Deutsche Baufirmen in 82 Ländern Quelle: "Bauen im Ausland", Sonderdruck hrsg. vom Hauptverband der Deutschen Bau- industrie e.V., 1967/68, o.S.	28
2	Die Bedarfsbildung für Straßenbauleistungen	53
3	Aktienkapital und ausgewiesene Rücklagen im Verhältnis zum Umsatz von Auslandsbau- firmen in den USA, Frankreich und der Bundesrepublik (Beispiele) Quelle: Jureka, W., Bauexport und Entwick- lungshilfe, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 45 vom 9. November 1963, S. 393.	93
4	An US-amerikanische Baufirmen erteilte Aufträge aus dem In- und Ausland, 1963 bis 1965 Quelle: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 46 vom 12. November 1966, S. 1045 f.	94

EINLEITUNG

Während die Marktforschung in vielen Wirtschaftsbe-
reichen bereits zu einer unentbehrlichen Grundlage
der betrieblichen Absatzpolitik geworden ist, steht
sie im Baugewerbe noch am Anfang ihrer Entwicklung.
Für die Verhältnisse in der Bundesrepublik mag dies
im wesentlichen auf die Kumulierung der Inlandsnachfrage
in der Zeit des Wiederaufbaus nach dem Zweiten Welt-
krieg und des sich daran anschließenden Konjunkturauf-
schwungs zurückzuführen sein. Das Bedürfnis, Gestalt
und Ablauf des Marktes sichtbar zu machen ¹⁾, ergab
sich für die Unternehmen erst, als die wegen des zu-
sätzlich aufgetretenen Arbeitskräftemangels vorge-
nommenen Investitionen zu einer erhöhten Fixkosten-
belastung führten und damit die betriebliche Anpassungs-
fähigkeit an Nachfrageänderungen in Frage stellten.

Im Zuge dieser Entwicklung fand die systematische Er-
forschung des Binnenmarktes in den letzten Jahren auch
in der Literatur zunehmende Beachtung. Der Exportmarkt
wurde dagegen bisher noch keiner umfassenden wissen-
schaftlichen Betrachtung unterzogen. Diese Tatsache
scheint um so erstaunlicher, als die betriebswirtschaft-
lichen Motive für eine Auslandsbautätigkeit sehr viel-
fältig sind. Sie reichen von einer allgemein angestrebten
Marktausweitung über die Kapazitätsauslastung und den
Ausgleich von Nachfrageschwankungen bis hin zur Be-
reicherung der geschäftlich-organisatorischen und tech-
nischen Erfahrung, die sich ihrerseits auf die Leistungs-
fähigkeit und damit auf den "Good-will" der Betriebe
auswirkt.

Da sich der Auslandsbau ferner zu mehr als 85 vH in
den sogenannten Entwicklungsländern vollzieht, geht

1) Vgl. Deutsch, Paul, Entwicklungstendenzen der Be-
triebswirtschaftslehre im Zeichen des technischen
Fortschritts, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft,
26. Jg., 1956, Heft 9, S. 486.

seine Bedeutung über den mikroökonomischen Bereich hinaus. Unter dem Aspekt praktizierter Entwicklungshilfe leistet er einen wesentlichen Beitrag zum Aufbau der Infrastruktur und schafft damit die Basis jeglichen Wirtschaftswachstums. Durch objektbezogene und fachgerechte Ausbildung einheimischer Arbeitskräfte gewährt er außerdem in vielfacher Hinsicht "technical assistance". Soweit durch ihn Kontakte zu örtlichen Behörden und Wirtschaftskreisen angeknüpft werden, dient er gleichzeitig als Schrittmacher und Förderer des Exports anderer Branchen. Zunehmend gewinnt er in letzter Zeit auch in politischer Hinsicht an Bedeutung, weil die fertiggestellten Bauanlagen in den Entwicklungsländern häufig als Sinnbild der Leistungsfähigkeit und Hilfe derjenigen Nationen gelten, denen die bauausführenden Firmen angehören.

Es gibt demnach eine Vielzahl von Gründen, die zu einer Analyse und Beobachtung des internationalen Baemarktes veranlassen. Absicht der vorliegenden Arbeit ist es, ihn jedoch vornehmlich unter betriebswirtschaftlich relevanten Gesichtspunkten zu untersuchen. Dabei gilt es vor allem, die marktbeeinflussenden Faktoren näher aufzuschlüsseln und sie in ihren Auswirkungen sichtbar werden zu lassen. Mit dem Versuch, auf diese Weise zur Markttransparenz beizutragen, sollen die Auslandsbauunternehmen in ihren Bemühungen unterstützt werden, "Chancen zu nutzen und Risiken zu vermeiden oder wenigstens abzuschwächen." ¹⁾

Die Marktbesonderheiten werden im folgenden überwiegend am Beispiel des westdeutschen Auslandsbaues dargestellt. Soweit vorhanden und erreichbar, konnten Exportunterlagen und Zahlenmaterial auch anderer Staaten ausge-

1) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Fritz Henzel, Hrsg. Bernhard Bellinger, Wiesbaden 1961, S. 49.

wertet werden. International vergleichende Untersuchungen wurden jedoch insbesondere dadurch erschwert, daß offenbar selbst in den Industrieländern kaum Daten über die Bauexporttätigkeit gesammelt und auch in den Außenhandelsstatistiken nicht geführt werden.

In der Bundesrepublik gibt es ebenfalls keine amtliche Auslandsbaustatistik. Die weiteren Ausführungen stützen sich deswegen vor allem auf Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V. in Frankfurt a.M. Diese beruhen auf freiwilligen Meldungen der am Auslandsgeschäft beteiligten Firmen. Obwohl also ein Meldezwang bisher fehlt, spricht vieles für die Vollständigkeit der statistischen Unterlagen. "Kleinere Aufträge, möglicherweise im Grenzgebiet ausgeführt, aber nicht gemeldet, können als unerheblich vernachlässigt werden. Jedenfalls beeinträchtigen sie nicht den Aussagewert der Statistik." ¹⁾

Die zeitliche Einordnung jedes Exportauftrages bestimmt sich jeweils nach dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Große Bauvorhaben mit hohen Auftragswerten und langen Ausführungszeiten fallen also im Jahre der Auftragserteilung besonders stark ins Gewicht ²⁾. Derartige Verzerrungen werden in dieser Arbeit jedoch weitgehend durch den zugrundegelegten längeren Untersuchungszeitraum ausgeglichen, der sich auf die Jahre von 1950 bis 1967 erstreckt.

Die Zahlenangaben umfassen nur den westdeutschen Bauanteil. Unberücksichtigt bleiben demnach die in Arbeitsgemeinschaften auf ausländische Baufirmen und die Investitionsgüterindustrie entfallenden Beträge. Soweit Projekte von Tochtergesellschaften deutscher Baufirmen erstellt wurden, enthalten sie überdies nur die dem deutschen Beteiligungsverhältnis entsprechenden Quoten.

1) Zur Methodik der Auslandsbaustatistik vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 753.

2) Ebenda.

Nach Maßgabe dieses empirischen Datenrahmens soll in Anlehnung an die von Deutsch entwickelte funktionsbezogene Gliederung der Marktforschung ¹⁾ im ersten Teil der Arbeit die Bauleistungsnachfrage auf dem Weltmarkt betrachtet werden. Dabei sind nach einer Charakteristik des Bauleistungsbedarfs zunächst die Determinanten der Auslandsnachfrage in ihren Auswirkungen festzustellen. Alsdann gilt es, die Marktstellung der Bedarfsträger einer Analyse zu unterziehen. Die Ergebnisse der Marktforschung werden in erster Linie durch Umfang und Qualität des auszuwertenden Materials bestimmt. Deswegen sollen im Anschluß daran die Möglichkeiten und Grenzen der Information bei der prospektiven Nachfrageforschung eingehend erörtert werden.

"Gegenüber diesen Forschungsaufgaben im Absatzmarktfeld der Betriebe geht die Betrachtung ihrer individuell verschiedenen Absatzwirtschaft von der Annahme des Wettbewerbs auf dem Markt aus" ²⁾. Deswegen ist, nachdem zu Anfang des zweiten Teils die betrieblichen Grundlagen für das Exportgeschäft, seine Finanzierung sowie die mit ihm verbundenen Risiken behandelt werden, der Blick auf die Konkurrenzverhältnisse zu richten. Die Marktbeteiligung der Unternehmen westlicher Industrieländer und die Aktivität staatlicher Betriebe aus den Ostblockstaaten sind dabei ebenso zu beleuchten wie die besondere Wettbewerbssituation im europäischen Bereich. Auf die sich daraus ergebenden Konsequenzen beziehen sich die anschließenden Ausführungen über die Kooperation der Auslandsbaubetriebe.

Gegenstand des dritten, abschließenden Kapitels sind Überlegungen zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit westdeutscher Auslandsbaufirmen. Auf den Ergebnissen

1) Vgl. Deutsch. Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 50.

2) Ebenda, S. 52.

der ersten beiden Teile aufbauend, wird zunächst nach Möglichkeiten der "Selbsthilfe" für die Bauindustrie gefragt. Da ihre Marktposition unmittelbar auch von der staatlichen Exportförderung abhängt, wird im weiteren deren Intensivierung diskutiert und der Einfluß konjunkturpolitischer Entscheidungen auf den Bauexport dargestellt. Der letzte Abschnitt schließlich prüft die Konsequenzen international harmonisierter Wettbewerbsbedingungen für den westdeutschen Auslandsbau.

Erstes Kapitel:

DIE NACHFRAGE NACH BAULEISTUNGEN AUF DEM WELTMARKT

I. DIE DETERMINANTEN DER AUSLANDSNACHFRAGE NACH BAULEISTUNGEN

1. ALLGEMEINE CHARAKTERISTIK DES BEDARFS AN BAULEISTUNGEN

Bauleistungen werden ganz allgemein dann im Ausland nachgefragt, wenn die einheimische Bauwirtschaft nicht in der Lage ist, Aufträge zu übernehmen, weil entweder die vorhandenen Kapazitäten bereits ausgelastet sind, oder aber die erforderlichen Voraussetzungen für die Produktion fehlen.

Soweit durch den Auslandsbau zwischenstaatliche Wirtschaftsbeziehungen begründet werden, ist er dem grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr zuzurechnen. Importiert wird vom Auftraggeber nämlich in erster Linie das wirtschaftliche und technische "Know-how", das sich in der Projektbearbeitung, Baustellenorganisation, Unterweisung der Arbeitskräfte, Finanzierung und Leitung der Bauproduktion ausdrückt. Stellt der Auftragnehmer auch das benötigte Material und die Gerätschaften bereit, kann mit dem Auslandsbau ein Warenexport verbunden sein. Da dies jedoch insbesondere bei Vorhaben in weit entfernten Ländern selten der Fall ist, mag die Bezeichnung "Bauexport" insofern mißverständlich sein, als sich mit ihr die Vorstellung einer Güterausfuhr verbindet. In der Wissenschaft und Praxis hat sich der Begriff allerdings eingebürgert, weshalb die Termini "Auslandsbau" und "Bauexport" auch im Rahmen dieser Arbeit synonym verwandt werden.

a) Verwendungszwecke importierter Bauleistungen

(1) Die vor allem auf dem asiatischen, afrikanischen und südamerikanischen Kontinent zu errichtenden Bauwerke sind außerordentlich vielgestaltig und dienen den unterschiedlichsten Zwecken. Tabelle 1 enthält diejenigen Projekte, deren Ausführung Baufirmen aus der Bundesrepublik von 1950 bis 1958 ganz oder teilweise übernommen haben.

Die größten Anteile am wertmäßigen Gesamtexport, der sich für diesen Zeitraum auf 1,7 Mrd. DM beläuft, entfallen dabei auf den Bau von Brücken (15,1 vH) und Kraftwerken (13,7 vH), gefolgt vom Kanal-, Damm-, Wasser- und Hafenbau (jeweils 11 vH). Die Positionen 1 bis 7 der Tabelle, die zusammen 55,3 vH der Anzahl und 75,5 vH des Wertes aller erteilten Aufträge aus-

Tabelle 1:

An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.)
erteilte Auslandsaufträge
1950 bis 1958

Projekte	Auftrags- anzahl	vH	Mill. DM	vH
1	2	3	4	5
1. Brücken	17	7,5	260	15,1
2. Dämme	16	7,1	190	11,0
3. Tunnel	13	5,8	55	3,2
4. Kanäle	5	2,2	190	11,0
5. Wasser- und Hafenbau	24	10,6	190	11,0
6. Straßen	36	15,9	180	10,5
7. Kraftwerke	14	6,2	235	13,7
8. Fabriken und Hallen	22	9,7	120	7,0
9. Silos	9	4,0	100	5,8
10. Haus- u. Siedlungsbau	21	9,3	160	9,3
11. Planungen	28	12,4	15	0,9
12. Sonstiges	21	9,3	25	1,5
Insgesamt	226	100	1 720	100

Quelle: Die Bauwirtschaft, 13. Jg., Heft 2 v. 10. Januar 1959, S. 21.

machen, sind Infrastrukturinvestitionen ¹⁾. Solche hauptsächlich von den Regierungen der Importländer aus- geschriebenen Großprojekte werden schon aus Gründen mangelnder Rentabilität nur selten von privatwirt- schaftlicher Seite nachgefragt. Der bemerkenswert ge- ringe Anteil von 9,3 vH für Haus- und Siedlungsbau ist darauf zurückzuführen, daß die Leistungsfähigkeit der Bauwirtschaft in fast allen Ländern heute ausreicht, Hochbauvorhaben wie Wohnbauten, Schulen und Hotels selbst auszuführen ²⁾. Ein zusätzlicher Grund mag aber auch darin bestehen, daß für den Export zu Zwecken des Wohnungs- und Städtebaus in Entwicklungsländern eine staatliche Risikoübernahme der Bundesrepublik nach den üblichen Richtlinien bisher nicht in Betracht kam ³⁾.

-
- 1) Der Begriff "Infrastruktur" ist im allgemeinen Sprach- gebrauch äußerst vieldeutig. In dieser Untersuchung soll er im Sinne der von Raimut Jochimsen bezeich- neten "materiellen Infrastruktur" verstanden werden, die die Gesamtheit aller Anlagen, Ausrüstungen und Betriebsmittel umfaßt, die in einer Volkswirtschaft zur Energieversorgung, Verkehrsbedienung und Tele- kommunikation dienen. Ferner gehören dazu die Bauten zur Konservierung der natürlichen Ressourcen und Ver- kehrswege im weitesten Sinne sowie die Gebäude und Einrichtungen der staatlichen Verwaltung, des Er- ziehungs-, Forschungs-, Gesundheits- und Fürsorge- wesens. Vgl. Jochimsen, Raimut, Theorie der Infra- struktur, Grundlagen der marktwirtschaftlichen Ent- wicklung, Tübingen 1966, S. 103.
 - 2) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Straßenbau im Aus- land, in: Die Straßenbauindustrie, Beilage zur Zeit- schrift "Die Bauwirtschaft", 20. Jg., Heft 6 vom 5. Februar 1966, S. 57.
 - 3) Die Ablehnung wird vom interministeriellen Ausschuß damit begründet, daß solche Vorhaben in Entwicklun- gsländern weder als devisenbringende noch als devisa- sparende Maßnahmen anzusehen sind und damit die Vor- aussetzungen für eine Risikoübernahme nicht erfüllen. Eine Beteiligung deutschen Realkredits für derartige Projekte wird andererseits dadurch verhindert, daß das Hypothekendarlehenbankgesetz oder die Satzungen nur dann ent- sprechende Möglichkeiten einräumen, wenn auch der sonst übliche Selbstbehalt abgewälzt werden kann. Bei einem Ende 1968 von der deutsch-israelischen Woh- nungsbaugesellschaft Morash Ltd., Tel Aviv, begonnenen Projekt für 800 Wohnungen, das mit Hilfe eines von der deutschen Unternehmensgruppe "Neue Heimat" ver- mittelten Kredits von 8 Mill. DM realisiert werden (Fortsetzung der Fußnote s. folgende Seite)

Die Tabelle 2, die Aufschluß über die Art des Auslandsbaus in den Jahren von 1960 bis 1967 gibt, unterscheidet sich von Tabelle 1 insofern, als nicht einzelne Projekte aufgeführt werden, sondern der gesamte Auslandsbau in sechs Objektgruppen unterteilt wird. Eine solche Aufgliederung hat den Vorteil, daß einzelne Jahre miteinander verglichen werden können und damit eine Beurteilung der Exportentwicklung spezieller Bauleistungen möglich ist ¹⁾.

Die seit 1960 von westdeutschen Unternehmen in anderen Ländern erstellten (Teil-) Bauwerke im Gesamtwerte von 3,6 Mrd. DM setzten sich zu rd. 75 vH aus Tiefbauvorhaben (einschließlich Straßenbau) und zu rd. 22 vH aus Hochbauten (Position 1 und 2) zusammen. Im Durchschnitt wurden jährlich Aufträge in Höhe von 448 Mill. DM hereingewonnen, davon entfielen allein auf Meliorationen, Tunnel, Wasser-, Brücken- und Straßenbau rd. 335 Mill. DM. Die Bedeutung dieser Projekte für das Auslandsge-
schäft läßt sich auch an den Zuwachsraten im Zeitablauf
ersehen, die mit Ausnahme von 1963 und 1966 zu ver-
zeichnen sind. Eine in gleicher Weise auch tendenzielle
Zunahme ist im übrigen nicht festzustellen, wenn von den
jährlichen Auftragssummen abgesehen wird, die einer
späteren Betrachtung vorbehalten bleiben sollen.

(Fortsetzung)

soll, bestand eine Lösungsmöglichkeit dieses Problems darin, daß als Ersatz für eine Absicherung durch die Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg, eine entsprechende Garantie von der Jewish Agency gegeben und von den Banken akzeptiert wurde. Vgl. Handelsblatt vom 12. Dezember 1968, Nr. 240, S. 61; ferner vom 21. März 1967, Nr. 57, S. 7.

- 1) Für die Zeit von 1950 bis 1959 liegen nur globale Zahlenangaben über den deutschen Auslandsbau vor. Erst die statistischen Angaben seit 1960 gestatten eine weitgehende Aufschlüsselung nach Auftragsländern bzw. Kontinenten und Projektarten. Laut Auskunft des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt, vom 9. März 1967.

Tabelle 2: An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge,
gegliedert nach Objektarten in Mill. DM
1960 bis 1967

Objektarten	Jahre								Insgesamt	vH	Ø pro Jahr
	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Gewerbl. u. industr. Gebäude	68,6	145,9	50,8	32,1	41,2	75,3	37,1	56,1	507,1	14,2	63,4
2. Sonstige Hochbauten	38,4	31,1	-	32,1	46,7	11,5	23,4	100,4	283,6	7,9	35,4
3. Straßen	22,3	11,5	8,6	95,1	73,4	136,1	120,4	38,8	506,2	14,1	63,3
4. Sonstige Tiefbauten 1)	52,6	179,5	255,6	68,8	345,2	428,5	265,4	580,7	2176,3	60,8	272,0
5. Spezial-2) bauten	8,4	14,2	4,9	10,3	8,1	5,2	5,4	12,7	69,2	1,9	8,7
6. Projektierung u. Bauüberwachung	0,9	1,5	2,8	4,7	1,5	1,5	6,5	19,3	38,7	1,1	4,8
Insgesamt	191,2	583,7	522,7	243,1	516,1	658,1	458,2	808,0	3581,1	100	447,6

1) Wasserbau, Brücken, Meliorationen, Tunnel usw.

2) Isolier- und Brunnennbau, Abdichtungen, Bohrungen.

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 876; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 620; 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 754; 22. Jg., Heft 25 vom 22. Juni 1968, S. 654.

Insgesamt werden die aus Tabelle 1 gewonnenen Erkenntnisse durch die Angaben der Tabelle 2 bestätigt. Auch in der Zeit von 1960 bis 1967 sind es in erster Linie Infrastrukturvorhaben, die an Firmen aus der Bundesrepublik vergeben wurden. Das ist jedoch kein Spezifikum des westdeutschen Bauexports. Verschiedenen Publikationen ist zu entnehmen, daß Tiefbauarbeiten auch beim Auslandsbau der meisten übrigen Länder dominieren. So betrug z.B. der Anteil des Hochbaus beim französischen Auslandsgeschäft in den Jahren von 1959 bis 1961 nur rd. 18 vH ¹⁾ und im Jahre 1962 rd. 14 vH ²⁾.

- 1) Vgl. Chauvet, Lucien, L'activité des entreprises de Bâtiment et de travaux publics de 1958 à 1963, in: Supplément Trimestriel du Bulletin Mensuel de Statistique I.N.S.E.E., No 4 (15. Jg.), Oktober bis Dezember 1964, S. 308, zitiert nach Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, Diss. St. Gallen 1967, S. 47.
- 2) Vgl. Commissariat Général aux Entreprises de Travaux Publics et de Bâtiment, 7^e enquête 1962, unveröffentlichte Ergebnisse, zitiert nach Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 47.

(2) Die bisherigen Ausführungen lassen erkennen, daß Bauleistungen im Ausland überwiegend zur Deckung von Produktivbedarf nachgefragt werden. Es handelt sich demnach nicht um einen persönlichen oder unmittelbaren, sondern um einen sachlich-technisch bedingten, also abgeleiteten Bedarf ¹⁾. Dieser wird, soweit er sich auf öffentliche Investitionen erstreckt, bestimmt durch die jeweiligen Ziele, die sich der Staat als Bedarfs-träger im Rahmen der Gesamtplanung setzt. Je weniger die wirtschaftliche Entwicklung in einem Land fortgeschritten ist, um so umfangreicher sind die staatlichen Entwicklungsaufgaben, die sich auf die Schaffung einer geeigneten Infrastruktur beziehen.

Die Frage, in welchem Umfang der deutsche Auslandsbau zur Deckung eines Grund- oder Zusatzbedarfes beiträgt, läßt sich zunächst nur generell beantworten. In den Entwicklungsgebieten z.B. wird eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung häufig erst durch Verkehrswege sichergestellt, die jederzeit passierbar sind. Die vorhandenen Erdstraßen und Pisten in den tropischen Gebieten können vielfach während der Regenzeit nicht benutzt werden. Der erforderliche Ausbau von sogenannten "Allwetterstraßen" ²⁾ wird damit für die Anwohner zur Existenzfrage. Bauleistungen dieser Art, die als lebensnotwendig ³⁾ empfunden werden, dienen der Deckung von Grundbedarf. Werden unter dieser Bezeichnung alle diejenigen Bedarfsarten zusammengefaßt, die einem physi-

-
- 1) Vgl. Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, vierte neubearbeitete und erweiterte Auflage, Köln und Opladen 1966, S. 80.
 - 2) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Straßenbau im Ausland, aaO, S. 57.
 - 3) Auf das Kriterium der "Lebensnotwendigkeit" bei der Deckung von Grundbedarf wird von Schäfer ausdrücklich hingewiesen. Vgl. Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, aaO., S. 100.

schen Zwang unterliegen, so ist der Zusatzbedarf dadurch gekennzeichnet, daß er unter einem moralischen, sozialen oder ästhetischen Zwang steht ¹⁾.

In diesem Zusammenhang mag auf die Versetzung der 3 200 Jahre alten Tempel von Abu Simbel in Ägypten verwiesen sein. Diese etwa 280 km südlich von Assuan direkt am Nilufer gelegenen Tempel wurden, um sie vor den angestauten Fluten des Nils zu bewahren, von einem aus sechs Firmen bestehenden internationalen Konsortium abgebaut und auf einem 68 m höher und 180 m landeinwärts liegenden Standort wieder errichtet. Die Bauarbeiten dauerten von 1964 bis 1968 und kosteten rd. 150 Mill. DM ²⁾.

Wie sich den Angaben aus Tabelle 1 und 2 entnehmen läßt, ist dieses Beispiel jedoch nur eine Ausnahme. Westdeutsche Bauleistungen werden hauptsächlich zur Sicherung und Verbesserung der menschlichen Lebensbedingungen nachgefragt und dienen damit zum überwiegenden Teil der Deckung von Grundbedarf.

Die Bauleistungsnachfrage der Entwicklungsländer, die annähernd 90 vH der Bauexporte aus der Bundesrepublik importieren, ist ferner vornehmlich auf Erst- oder Neubedarf zurückzuführen, da es sich um die Durchführung

1) Vgl. Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, aaO, S. 100.

2) Schon vorher hatte ein westdeutsches Auslandsbauunternehmen mit finanzieller Hilfe der Bundesrepublik den ebenfalls vom Nil bedrohten Tempel von Kalabscha zerlegt und 60 km von seinem ursprünglichen Standort bei Assuan wieder aufgebaut. Vgl. zu dieser Verlegung der nubischen Baudenkmäler den Artikel "Der teuerste Umzug aller Zeiten", in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbänden, 22. Jg., Heft 39 vom 26. September 1968, S. 833; ferner: Clasen, Wolfgang, Der neue Assuan-Damm und die Rettung der nubischen Tempel, in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 41 vom 10. Oktober 1964, S. 1080 f.

von Infrastrukturfragen handelt, die auch als Basisinvestition bezeichnet werden. Erst im Laufe zunehmender Industrialisierung dieser Staaten kann, wenn eine entsprechende Grundlage für ein wirtschaftliches Wachstum geschaffen worden ist und der Akzent mehr auf Rationalisierungsmaßnahmen sowie auf Beseitigung von Engpässen gelegt wird, mit zunehmendem Ersatz- und Ergänzungsbedarf gerechnet werden.

Im Vergleich zu den Industrieländern beruht die Nachfrage vor allem auf Nachholbedarf. Sie geht außerdem auf einen einmaligen oder aperiodischen Bedarf zurück, da die Bauobjekte als Güter von sehr langer Gebrauchsdauer in der Regel mehreren Generationen dienen.

(3) Die Industrialisierung wird in vielen Entwicklungsländern als eine Möglichkeit zum schnellen Anschluß an das Wirtschaftsniveau anderer Staaten angesehen. Da die finanziellen Mittel für die erforderlichen Investitionen begrenzt sind und deswegen nicht alle geplanten Projekte gleichzeitig verwirklicht werden können, müssen im Rahmen einer Gesamtplanung Prioritäten geschaffen werden. Der in Form solcher Entwicklungspläne konkretisierten Nachfrage nach Bauleistungen liegt offener, bereits marktwirksamer Bedarf ¹⁾ zugrunde. Der Umfang des darüber hinaus vorhandenen latenten Bedarfs ¹⁾ ist sekundärstatistischem Material nicht zu entnehmen. Um ihn festzustellen, bedarf es Sektoralanalysen z.B. für bestimmte räumlich begrenzte Gebiete mit eigens zu diesem Zweck vorgenommenen Erhebungen. Die der Konkretisierung zur Nachfrage entgegenstehenden Gründe sind meist vielschichtiger Natur und müssen nicht auf die Unvollständigkeit zeitlich begrenzter Entwicklungspläne zurückzuführen sein. So können für spezielle Vorhaben die erforderlichen Mittel fehlen, oder

1) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 52.

die Bedarfsäußerung steht im Gegensatz zu übergeordneten gesamtwirtschaftlichen Zielen. Die Tatsache, daß es bei der Realisierung der Bauvorhaben in den unterentwickelten Gebieten zunächst überwiegend auf Breitenwirkung und weniger auf Tiefen- bzw. Rationalisierungseffekte ankommt, läßt zusätzlichen Bedarf an Bauleistungen entstehen. Dieser wird jedoch erst dann marktwirksam, wenn die notwendigen grundlegenden Investitionen durchgeführt sind und die erforderlichen finanziellen Mittel zur Verfügung stehen.

b) Träger des Bauleistungsbedarfs

Als ausländischer Auftraggeber für Großbauprojekte kommen hauptsächlich der Staat, staatliche Organisationen, Development Boards, staatliche und halbstaatliche Unternehmen sowie Delegationen, die sich aus Vertretern von Behörden und privaten Wirtschaftskreisen zusammensetzen, in Betracht ¹⁾. Der Auf- und Ausbau der Infrastruktur ist entsprechend ihrer Bestimmung in erster Linie eine Angelegenheit der öffentlichen Hand. Private Kapitalgeber sind wegen der geringen oder überhaupt fehlenden Rendite an Infrastrukturvorhaben kaum interessiert. Da durch diese Projekte aber eminent öffentliche Interessen berührt werden, ergibt sich für den Staat im Rahmen seiner Verantwortung für das Ganze zwangsläufig die Verpflichtung, auf diesem Gebiete tätig zu werden ²⁾.

1) Die Ausschreibung von Großprojekten basiert demnach in der Regel auf Kollegialentscheidungen, wobei die Zusammensetzung der dafür zuständigen Gremien außerordentlich heterogen sein kann. Zu den Auswirkungen für die Marktforschung vgl. Phillips, Charles, F., Duncan, Delbert J., Marketing, Principles and Methods, Chicago 1952, S. 362.

2) Vgl. Karres, Samuel, Partnerschaft oder Geschäft mit den Entwicklungsländern?, in: Probleme der Entwicklungshilfe, Schriftenreihe der Friedrich-Ebert-Stiftung, Hannover 1963, S. 41.

Die Realitäten in den Entwicklungsländern zwingen aber auch häufig zur Staatswirtschaft auf anderen Gebieten, weil es an modernen Unternehmern mit entsprechender Initiative, sozialem Verantwortungsbewußtsein und notwendigem Kapital fehlt.

Für die im Rahmen der Entwicklungsplanung vergebenen Bauvorhaben "sind in der Regel die Regierungen der betreffenden Entwicklungsländer und in ihrer Vertretung besondere Entwicklungsbehörden die Träger der Auftragserteilung, -überwachung und -durchführung. Daneben treten...verantwortlich internationale Organisationen wie das Generalsekretariat der Vereinten Nationen und ihre Tochterorganisationen FAO, WHO u.a., die OECD, die EWG und die im Colomboplan zusammengeschlossenen Staaten, ferner die Weltbank und die mit ihr verbundenen Institutionen in Erscheinung." 1)

Die Großbauprojekte werden in der Regel vom öffentlichen Auftraggeber ausgeschrieben. Für den Auslandsbauunternehmer sind, wenn sein Angebot den Zuschlag erhält, die Erörterungen der Einzelheiten mit den Regierungen der Entwicklungsländer oft mit großen Schwierigkeiten verbunden und stellen besondere Anforderungen an seine Verhandlungsstrategie und -taktik. Dies deswegen, weil sich die Nachfrager durch ihre infolge des scharfen Wettbewerbs gestärkte Marktposition häufig zu immer

1) Vgl. Hesse, Kurt, Planungen in den Entwicklungsländern, Berlin 1965, S. 78.

weitergehenden Forderungen veranlaßt sehen ¹⁾. Daneben können sich Komplikationen durch das Hinauszögern von Entscheidungen durch den Einfluß von Interessengruppen oder einen umständlich bürokratisch aufgeblähten Verwaltungsapparat ergeben. In den zuständigen Behörden sind die Beamten vielfach nicht genügend qualifiziert und autorisiert, Verantwortung zu übernehmen, was in wiederholten Fällen schon dazu führte, daß bereits angeboten Objekte überhaupt nicht vergeben wurden. Darüber hinaus wird besonders von westdeutschen Bauunternehmen auf die für sie oft ungünstigen Vertrags- und Zahlungsbedingungen hingewiesen. Verspätete Zahlungen und Schwierigkeiten bei der Eintreibung unbestrittener Restforderungen sowie ausstehender Beträge für zusätzliche Leistungen sind ebenfalls nicht selten ²⁾.

Da Bauleistungen keine fungiblen Güter sind, sondern jedes Bauwerk, in Einzelfertigung den jeweiligen Erfordernissen des Baugrundes und -raumes angepaßt, ein einmaliges Gut darstellt, dessen Preis nicht dem Markt entnommen werden kann, fehlt es den Nachfragern bei der

1) Als Beispiel dafür mag auf die jahrelangen Auseinandersetzungen deutscher Bauunternehmen mit der liberianischen Regierung beim Ausbau des Hafens Sinoe hingewiesen sein. Schoen, der darüber berichtet, führt u.a. aus: "... In diesen Verhandlungen wird festgestellt, daß die liberianische Regierung immer wieder neue Forderungen stellt. Es haben sich Schwierigkeiten dadurch ergeben, daß die Regierung für die durchzuführende Finanzierung feste Zinssätze genannt hat. Zu dem von ihr genannten Zinssatz von 7% kann mit den üblichen AKA-Krediten die Finanzierung nicht durchgeführt werden, da diese Kredite an den Lombardsatz der Deutschen Bundesbank gekoppelt sind. Ferner will die liberianische Regierung eine Preisgleitklausel für Löhne und sonstige Preiserhöhungen nicht akzeptieren. Nach längeren Verhandlungen wurde durchgesetzt, daß wenigstens eine Preisgleitklausel für die liberianischen Löhne anerkannt wird". Vgl. Schoen, Dieter, Irak erteilte größten Auftrag des Jahres, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., 1961, S. 279.

2) Ebenda, S. 280.

Beurteilung von Angeboten oft an Vergleichsmöglichkeiten. So ist sehr häufig die im Preis niedrigste Offerte für die Auftragserteilung entscheidend, während wesentliche andere Faktoren, wie Qualität, Kundendienst, technische Zweckmäßigkeit, kaum in die Waagschale fallen. Da ausgebildete Techniker in den Entwicklungsgebieten knapp sind, mangelt es vor allem an Beurteilungsvermögen der mit der Beschaffung beauftragten Personen. Ungenügende Marktkennntnisse sind dagegen meist auf die begrenzten traditionellen Geschäftsbeziehungen zurückzuführen, die ihrerseits eine Folge wirtschaftlicher Abhängigkeit von den ehemaligen Kolonialmächten sind.

Infolgedessen erweist es sich für beide Vertragspartner fast immer als vorteilhaft, wenn Consultingfirmen mit der Vorplanung, Projektierung und Überwachung der Bauausführung beauftragt werden. Die Verhandlungen mit Vertretern dieser Beratungsbüros können allerdings auch hier erschwert werden, wenn diese nur beschränkte Vollmachten haben und ständig weitere Auskünfte bei ihren Auftraggebern einholen müssen.

Persönliche Kontakte, etwa über die Auslandsvertretungen, mit der Schicht der unmittelbaren Nachfrager, den zuständigen Funktionären, Beamten und Verwaltungsfachleuten können die reibungslose Projektdurchführung erheblich erleichtern und wirken sich eventuell auch im Hinblick auf spätere Submissionsbeteiligungen günstig aus.

In mancher Beziehung einfacher sind die Verhandlungen mit privaten Bauherren. Verzögerungen beim Vertragsabschluß durch einen komplizierten Behördenapparat mit vielen internen Dienstvorschriften treten hier nicht auf. Der Anteil dieser Geschäfte ist aber vor allem in den Entwicklungsländern so gering, daß ihm für den internationalen Auslandsbau kaum eine Bedeutung zukommt.

c) Struktur der Bedarfsgebiete

Bei der Untersuchung der örtlichen Verteilung des Auslandsbedarfs an westdeutschen Bauleistungen erscheint es zweckmäßig, den gesamten Markt zunächst in Großgebiete aufzugliedern. Alsdann sollen diese Bereiche ihrerseits in "räumlich bestimmte Marktfelder"¹⁾ unterteilt werden, um Schwerpunkte der Auslandsbautätigkeit von Firmen in der Bundesrepublik festzustellen.

Ebenso wie in den bisherigen Abschnitten erstreckt sich die Analyse auf den Zeitraum von 1950 bis 1967. Für die Jahre von 1950 bis 1959 liegen jedoch nur globalstatistische Angaben vor, so daß Aussagen über die regionale Nachfrageentwicklung erst ab 1960 möglich sind.

Die in Tabelle 3 vorgenommene geographische Aufgliederung der Bauaufträge nach Erdteilen läßt erkennen, daß in der Zeit von 1950 bis 1967 Bauleistungen deutscher Unternehmen im Werte von rd. 5,8 Mrd. DM nachgefragt wurden. Davon entfielen auf Europa mit 626, 4 Mill. DM rd. 11 vH, auf Südamerika mit 809,3 Mill. DM 14 vH, auf Afrika mit 1,34 Mrd. DM 23 vH und auf Asien mit 2,99 Mrd. DM etwa 52 vH.

Der hohe Anteil Asiens an der Gesamtnachfrage resultiert etwa zur Hälfte aus Aufträgen in der Zeit vor 1960. Die Tabelle 3 verdeutlicht aber, daß mit Ausnahme von 1961 bis 1963 und 1966 die jährlichen Gesamtauftragswerte aus diesem Kontinent auch in den letzten Jahren diejenigen aus allen anderen Erdteilen stets übertrafen.

Die erheblichen Schwankungen in der Auslandsbauentwicklung sind auf eine Besonderheit der vom Verband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt, geführten Statistik zurückzuführen, die darin besteht, daß die Aufträge jeweils zum Zeitpunkt der Vergabe (des Vertrags-

1) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 52.

Tabelle 3:

An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auslandsaufträge,
geographische Aufteilung nach Krteilen
1950 bis 1967

Jahre	1950 - 1959		1960		1961		1962		1963		1964		1965		1966		1967		Insgesamt	
	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH	Mill. DM	VH
Asien	163,7	7,5	14,9	7,8	131,0	34,1	28,9	9,0	25,1	10,3	66,1	12,7	44,0	6,7	56,3	12,3	96,4	11,9	626,4	10,9
Afrika	285,5	11,3	28,9	15,1	81,0	21,1	115,0	35,6	138,9	57,1	157,9	30,4	213,6	32,5	254,3	55,5	100,8	12,5	1 375,9	23,2
Europa	1 477,7	67,7	147,2	77,0	60,9	15,9	54,6	16,9	73,7	30,3	217,3	41,8	334,9	50,9	94,5	20,6	329,1	65,5	2 985,9	51,8
USA	294,2	13,5	0,2	0,1	110,8	28,9	124,2	38,5	5,4	2,3	78,4	15,1	65,5	9,9	53,1	11,6	77,5	9,6	809,3	14,0
																	((USA 4,2)		(USA 4,2)	
Insgesamt	2 177,1	100	191,2	100	383,7	100	322,7	100	283,1	100	519,7	100	658,0	100	458,2	100	804,0	100	5 761,7	100

Quelle: Zusammenge stellt für den Zeitraum von 1950 bis 1959 nach Angaben des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt/M., in einer Nachricht vom 9. März 1967 für den Zeitraum 1960 bis 1967, zusammengestellt von der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 875f. 200. Jg., Heft 26 vom 2. Juli 1966, S. 619f. 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 750f. 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 821.

abschlusses) verzeichnet werden. Auf diese Weise fallen umfangreiche Bauvorhaben mit hohem Auftragswert im Jahre ihres Eingangs besonders stark ins Gewicht ¹⁾. So wurde z.B. der asiatische Anteil im Jahre 1965 maßgeblich durch die Vergabe für die Marala-Barrage (im Rahmen des Indus-Valley-Projekts) in Pakistan mit einem Auftragswert von 155 Mill. DM beeinflusst ²⁾. Im Jahre 1967 waren es acht Aufträge im Werte von zusammen 412,1 Mill. DM aus Saudi-Arabien, die im Zusammenhang mit dem Be- und Entwässerungsprojekt der Al Hassa-Oasen an deutsche Unternehmen vergeben wurden und wesentlich zu der hohen Quote aus Asien beitrugen ³⁾.

Eine von 1960 bis 1966 kontinuierlich wachsende Nachfrage ist in Afrika zu beobachten. Lediglich im Jahre 1967 war ein wertmäßiger Auftragsrückgang festzustellen. Der deutsche Auslandsbau kann in den Ländern dieses Erdteils auf eine inzwischen über siebenzigjährige Tradition zurückblicken. Bereits vor den Weltkriegen galt neben dem Eisenbahnbau vor allem die Planung und der Ausbau von Häfen als Domäne deutscher Unternehmen. Beispiele dafür sind Tanger, Lobito, Swakopmund, Suez, Bonaberi, Tanga, Duala, Lüderitzbucht und bei den dem Kontinent vorgelagerten Inselgruppen Santa Cruz de Teneriffa, Las Palmas sowie Ponte Delga ⁴⁾.

-
- 1) Vgl. zur Methodik der Auslandsbaustatistik, Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 25 vom 22. Juni 1968, S. 655.
 - 2) Vgl. derselbe, Der deutsche Auslandsbau 1965, in: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 618.
 - 3) Vgl. derselbe, Der deutsche Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.
 - 4) Vgl. Sengbusch, Volker von, Deutsche Baufirmen in Afrika, in: Afrika heute, hrsg. von der Deutschen Afrika-Gesellschaft e.V., Bonn, 14. Jg. vom 15. Juli 1966, S. 203.

Als Gründe für die in den letzten Jahren ständig zunehmenden Bauleistungsimporte afrikanischer Staaten aus der Bundesrepublik werden vor allem genannt:¹⁾

- die im Vergleich zum Nahen Osten größere Auftragsdichte bei kleinen Projektradien,
- die im Gegensatz zu früheren Submissionsperioden bestehende Möglichkeit der Verwendung modernen Baugeräts, das nach Auftragserfüllung häufig zum Restwert an afrikanische Straßen-, Eisenbahn- und Hafenverwaltungen verkauft werden kann,
- die allmähliche Festigung des Investitionsschutzes, der Freiheit des Kapitaltransfers und die schrittweise Beseitigung von Verzerrungen im Wettbewerb mit französischen und britischen Firmen.

Der 1966 erreichte Höchststand des afrikanischen Auftragsvolumens ist ebenfalls auf mehrere Großaufträge zurückzuführen, unter denen insbesondere die Übernahme des Ait Aadel-Projekts in Marokko in der Öffentlichkeit bekannt wurde ²⁾.

Der relativ geringe südamerikanische Anteil von 14 vH am Gesamtauftragswert von 1950 bis 1967 ist hauptsächlich dadurch bedingt, daß in den letzten fünf Jahren nur noch kleinere Aufträge von jährlich unter 100 Mill. DM

1) Vgl. Sengbusch, Volker von, Deutsche Baufirmen in Afrika, aaO, S. 201 f.

2) Es handelt sich um einen Staudamm mit etwa 5,5 Mill. m³ Damm-Masse am Tessaout auf etwa 900 m Höhe im Vorgebirge des Hohen Atlas, der in erster Linie der Bewässerung eines landwirtschaftlich sehr wertvollen Gebietes dienen soll. Ein Kraftwerk zur Stromgewinnung ist mit eingeschlossen. "Neben etwa 60 deutschen Führungskräften werden rd. 600 marokkanische Arbeiter dazu beitragen, den Staudamm bis Ende 1970 zu vollenden. Als technische Besonderheit gilt bei diesem Projekt, daß die Hochwasserentlastung nicht wie üblich durch eine dafür vorgesehene Rinne über Tage vorgenommen wird, sondern durch drei Schrägschächte, die je 1 000 m³/sec aufnehmen können und in je einen Auslaufstollen von 8,5 m Durchmesser einmünden. Zwei dieser Auslaufstollen dienen während der Bauzeit gleichzeitig als Flußumleitung". Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 73.

hereingeholt werden konnten. Zu den hohen Auftragsquoten in den Jahren 1961 und 1962 trugen vor allem große Objekte in Peru und Argentinien bei ¹⁾.

Abgesehen vom Jahre 1961, als deutschen Baufirmen aus dem europäischen Bereich, und zwar insbesondere von den Niederlanden, Griechenland und Österreich Aufträge im Werte von 131 Mill. DM erteilt wurden, ist die Nachfrage Europas nach Bauleistungen aus der Bundesrepublik sehr gering. Das liegt hauptsächlich daran, daß die Nachbarstaaten überwiegend Industrieländer mit zum Teil hochqualifizierter Bauindustrie sind. Diese verfügt über eine den jeweiligen Anforderungen an die heimische Bauwirtschaft entsprechende Kapazität und sucht ihrerseits Möglichkeiten, den Auslandsmarkt zu erschließen und auszubauen. Das gilt insbesondere für die Unternehmen Großbritanniens, Frankreichs und Italiens. Ist es unter diesen Gegebenheiten für die westdeutschen Firmen schon schwer, Marktlücken in den europäischen Ländern zu finden, so ergeben sich zusätzlich Schwierigkeiten durch vielfältige Diskriminierungsmaßnahmen zum Schutze der eigenen Baubetriebe im verstärkten Wettbewerb. Selbst in den meisten EWG-Staaten bestehen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen noch heute eine Anzahl formeller Beschränkungen, die den Ausländer grundsätzlich benachteiligen ²⁾.

Bei dem relativ hohen Auftragseingang im Jahre 1967 handelt es sich zum Teil um Spezialarbeiten, für die deutsche

1) Vgl. Knechtel, E., Auslandsbau 1962, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juni 1963, S. 908.

2) Vgl. hierzu insbesondere die Ausführungen auf den Seiten 224 ff. dieser Arbeit; ferner Pfeiffer, Karl, Die deutsche Bauindustrie, in: Der Baumarkt, 63. Jg., Nr. 51/52 vom 23. Dezember 1964, S. 3237.

Unternehmen besondere technische Verfahren anbieten konnten. Die größten Aufträge bezogen sich auf den Ausbau eines Hafens in Island, Errichtung eines Kraftwerks in Österreich und eines Trockendocks in Finnland¹⁾.

Vergleicht man im übrigen die gesamte Auftragsentwicklung mit der einzelner Kontinente, dann läßt sich feststellen, daß im Jahre 1961 der Rückgang von Aufträgen aus Asien durch die Nachfrage aus Europa, Südamerika und Afrika überkompensiert wird, so daß gegenüber 1960 eine Verdoppelung des gesamten Auftragsbestandes zu verzeichnen ist. Aufgrund des erheblichen Auftragsrückgangs in Asien sinkt die Gesamtnachfrage 1962 um 61 Mill. DM und erreicht mit 243,1 Mill. DM im Jahre 1963 ein Minimum, das insbesondere auch auf das Ausbleiben südamerikanischer Aufträge zurückzuführen ist. Die stetig zunehmende Bauleistungsnachfrage aus Afrika und die Vergabe von mehreren Großobjekten aus dem asiatischen Bereich bewirken 1964 und 1965 die erhebliche Steigerung des Auftragsvolumens bis auf 658 Mill. DM. Im Jahre 1966 können dagegen die mit 254 Mill. DM auf den höchsten Stand der Nachkriegszeit gestiegenen Aufträge aus Afrika den Rückgang aus Asien gegenüber dem Vorjahr im Werte von 240 Mill. DM gerade ausgleichen. Der gesamte jährliche Auftragsbestand beträgt nur 498,2 Mill. DM. Bedingt durch die bereits erwähnten Großbauten in Saudi-Arabien erreicht er jedoch 1967 die Rekordhöhe von 808 Mill. DM.

Zur Klärung der Frage nach den Schwerpunkten westdeutscher Auslandsbautätigkeit innerhalb der einzelnen Erdteile muß aus Gründen der unterschiedlichen Qualität des statistischen Materials²⁾ eine zeitliche Differen-

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 25 vom 22. Juni 1968, S. 652 f.

2) Vgl. dazu Anmerkung 1 auf Seite 9 dieser Arbeit.

zierung vorgenommen werden. So sollen zunächst die Marktgebiete für den Bauexport von 1950 bis 1958 ¹⁾ und sodann für den Zeitraum von 1960 bis 1967 ermittelt werden, um durch einen anschließenden Vergleich eventuelle Nachfrageverlagerungen im Zeitablauf festzustellen.

Die Tabelle 4 zeigt, daß in der Zeit von 1950 bis 1958 von westdeutschen Baufirmen 226 Aufträge aus 42 Ländern im Werte von insgesamt 1,7 Mrd. DM hereingenommen wurden. Etwa 90 vH dieses Gesamtbetrages entfallen auf 12 Länder. Unterteilt nach der Höhe des wertmäßigen Anteils deutscher Bauunternehmen in drei Klassen (Klasse I über 100 Mill. DM, Klasse II über 50 Mill. DM, Klasse II bis 50 Mill. DM) läßt sich feststellen, daß der Anteil der Länder aus der ersten Gruppe (Irak, Türkei, Venezuela, Indien und Afghanistan) zusammen ca. 1,2 Mrd. DM ausmacht und damit allein schon fast 70 vH der gesamten

Tabelle 4:
Reihenfolge der 12 wichtigsten Importländer für den westdeutschen Auslandsbau
nach der Höhe der Auftragswerte
1950 bis 1958

Land	Aufträge		Gesamt- auftragswerte Mill. DM	Deutscher Auftragsanteil	
	Anzahl	vH		Mill. DM	vH
I	2	3	4	5	6
I. 1. Irak	35	15,5	500	435	25
2. Türkei	24	10,6	420	280	16
3. Venezuela	4	1,8	430	215	13
4. Indien	13	5,8	250	150	9
5. Afghanistan	6	2,7	105	105	6
Summe I	82	36,4	1 705	1 185	69
II. 6. Ägypten	15	6,6	110	70	4
7. Sudan	3	1,3	65	65	4
8. Uruguay	2	0,9	60	60	4
Summe II	20	8,8	235	195	12
III. 9. Burma	4	1,7	50	50	3
10. Jordanien	2	0,9	40	40	2
11. Ceylon	1	0,4	30	30	2
12. Schweiz	13	5,8	50	30	2
Summe III	20	8,8	170	150	9
12 Länder insges.	122	56,0	2 110	1 530	90
30 weitere Länder	104	46,0	200	190	10
42 Länder	226	100	2 310	1 720	100

Quelle: Die Bauwirtschaft, 13. Jg., Heft 2 vom 10. Januar 1959, S. 21.

1) Für das Jahr 1959 liegen keine statistischen Angaben vor.

Auftragssumme. Von diesen fünf Ländern wurden insgesamt 82 Aufträge vergeben im Werte von 1,7 Mrd. DM. Der deutsche Anteil daran beläuft sich damit gleichfalls auf etwa 70 vH.

Ägypten, der Sudan und Uruguay erteilten 20 Aufträge in Höhe von 235 Mill. DM, die zu 83 vH (195 Mill. DM) auf westdeutsche Unternehmen entfielen.

Ebenfalls 20 Aufträge wurden auch zusammen von Burma, Jordanien, Ceylon und der Schweiz vergeben. Am Gesamtauftragsvolumen von 170 Mill. DM waren deutsche Bau-firmen mit 150 Mill. DM (88 vH) beteiligt.

Bedingt durch die geringe Anzahl der Aufträge erzielte Venezuela mit 53,7 Mill. DM, gefolgt von Ceylon (30 Mill. DM), Sudan (21,7 Mill. DM), Jordanien (20 Mill. DM) und Afghanistan (17,5 Mill. DM), die höchsten Durchschnittswerte pro erteilten Auftrag, während diese beim Irak (12,4 Mill. DM), der Türkei (11,6 Mill. DM), Indien (11,5 Mill. DM), Ägypten (4,6 Mill. DM) und der Schweiz (2,3 Mill. DM) erheblich geringer waren.

Die Tabelle 5 enthält Angaben über Anzahl und Werte von Aufträgen, die der Bauindustrie in der Bundesrepublik im Zeitraum von 1960 bis 1967 aus den einzelnen Kontinenten erteilt wurden. Das gesamte Auftragsvolumen dieser Jahre beträgt rd. 3,5 Mrd. DM, an dem Europa mit 12,9 vH, Afrika mit 30,5 vH, Asien mit 42,3 vH und Südamerika mit 14,3 vH beteiligt sind.

Zu der europäischen Quote in Höhe von 462 Mill. DM haben die EWG-Staaten nur zu einem Drittel mit 153,1 Mill. DM beigetragen. Bauleistungen im Gesamtwert von über 50 Mill. DM wurden von Österreich, Spanien, der Schweiz und den Niederlanden in Auftrag gegeben.

Über 50 vH des gesamten afrikanischen Auftragswertes von knapp 1,1 Mrd. DM bestreiten Nigeria, Ägypten, Liberia und Marokko zusammen. Die ersten drei genannten Staaten verzeichnen gleichzeitig auch die höchste Anzahl an Aufträgen auf diesem Kontinent.

Tabelle 5: Reihenfolge der bedeutendsten Importländer für den westdeutschen Auslandsbau,
geographische Gliederung nach der Höhe der Auftragswerte
1960 bis 1967

Erdteile und Staaten	Zahl der Aufträge	Auftragswert des dt. Bauanteils			β Auftrags- werte
		Mill. DM	vH	vH der Summe pro Erdteil	
Europa	403	462,8	12,9		1,1
davon EWG-Staaten	143	153,1		33,1	1,1
darunter 1. Niederlande	29	61,0		13,2	2,1
2. Frankreich	30	42,1		9,1	1,4
3. Belgien	36	22,5		4,9	0,6
4. Luxemburg	17	20,1		4,3	1,2
5. Italien	13	5,0		1,1	0,4
übriges Europa	260	309,7		66,9	1,2
darunter 1. Österreich	82	90,4		19,5	1,1
2. Spanien	16	72,4		15,6	4,5
3. Schweiz	43	39,5		8,5	0,9
4. Griechenland	26	37,2		8,0	1,4
5. Portugal	24	17,8		3,8	7,7
6. Island	2	15,4		3,3	0,7
7. Dänemark	4	6,9		1,5	1,7
8. Finnland	1	6,2		1,3	6,2
Afrika	271	1090,4	30,5		4,0
darunter 1. Nigeria	119	207,0		18,9	1,7
2. Ägypten	21	143,8		13,1	6,8
3. Liberia	26	131,7		12,1	5,1
4. Marokko	1	86,9		7,9	86,9
5. Sudan	4	59,0		5,4	14,8
6. Togo	3	54,4		5,0	18,1
7. Sierra Leone	2	44,4		4,1	22,2
8. Madagaskar	1	34,1		3,1	34,1
9. Sahara (Span.)	1	29,2		2,7	29,2
10. Somalia	2	26,8		2,4	13,4
11. Sambia	1	24,4		2,2	24,4
12. Südwestafrrika	1	23,9		2,2	23,9
13. Kamerun	1	22,0		2,0	22,0
14. Malawi	4	21,9		2,0	5,5
15. Ghana	2	21,8		2,0	10,9
16. Tansania	2	20,2		1,8	10,1
17. Tschad	3	17,0		1,6	5,7
18. Südafrika	4	11,4		1,0	2,9
19. Kongo	4	10,9		1,0	2,7
20. Libyen	5	8,8		0,8	1,8
21. Senegal	8	8,5		0,8	1,1
22. Tunesien	2	7,9		0,7	4,0
23. Äthiopien	8	7,6		0,7	1,1
24. Gabun	2	7,4		0,7	3,7
25. Kenia	2	7,3		0,7	4,0
26. Dahomey	3	6,1		0,6	3,0
27. Mauretanien	1	5,5		0,5	5,5
Asien	153	1512,2	42,3		10,0
darunter 1. Saudi-Arabien	8	412,1		27,3	51,5
2. Pakistan	17	273,6		15,4	18,0
3. Afghanistan	20	222,4		14,7	11,1
4. Irak	21	189,7		12,5	9,0
5. Malaysia	6	166,9		11,0	27,8
6. Kuwait	9	98,6		6,5	10,9
7. Abu Dhabi	1	63,0		4,2	19,9
8. Thailand	3	59,6		3,9	19,9
9. Iran	21	50,2		3,3	2,4
10. Ceylon	6	30,3		2,0	5,1
11. Jordanien	7	29,4		2,0	4,2
12. Indien	5	12,0		0,8	2,4
13. Scheichum Schardja	1	9,4		0,6	9,4
14. Libanon	1	7,2		0,5	7,2
15. Burma	1	5,1		0,3	5,1
Südamerika	61	511,5	14,3		8,4
darunter 1. Peru	12	218,2		42,7	18,2
2. Argentinien	9	147,4		28,8	16,4
3. Kolumbien	1	35,0		6,8	35,0
4. Paraguay	2	33,8		6,6	16,9
5. Chile	4	26,2		5,1	6,6
6. Venezuela	5	25,2		4,9	5,0
7. Brasilien	11	15,9		3,1	1,4
Summe	888	3 576,9	100		

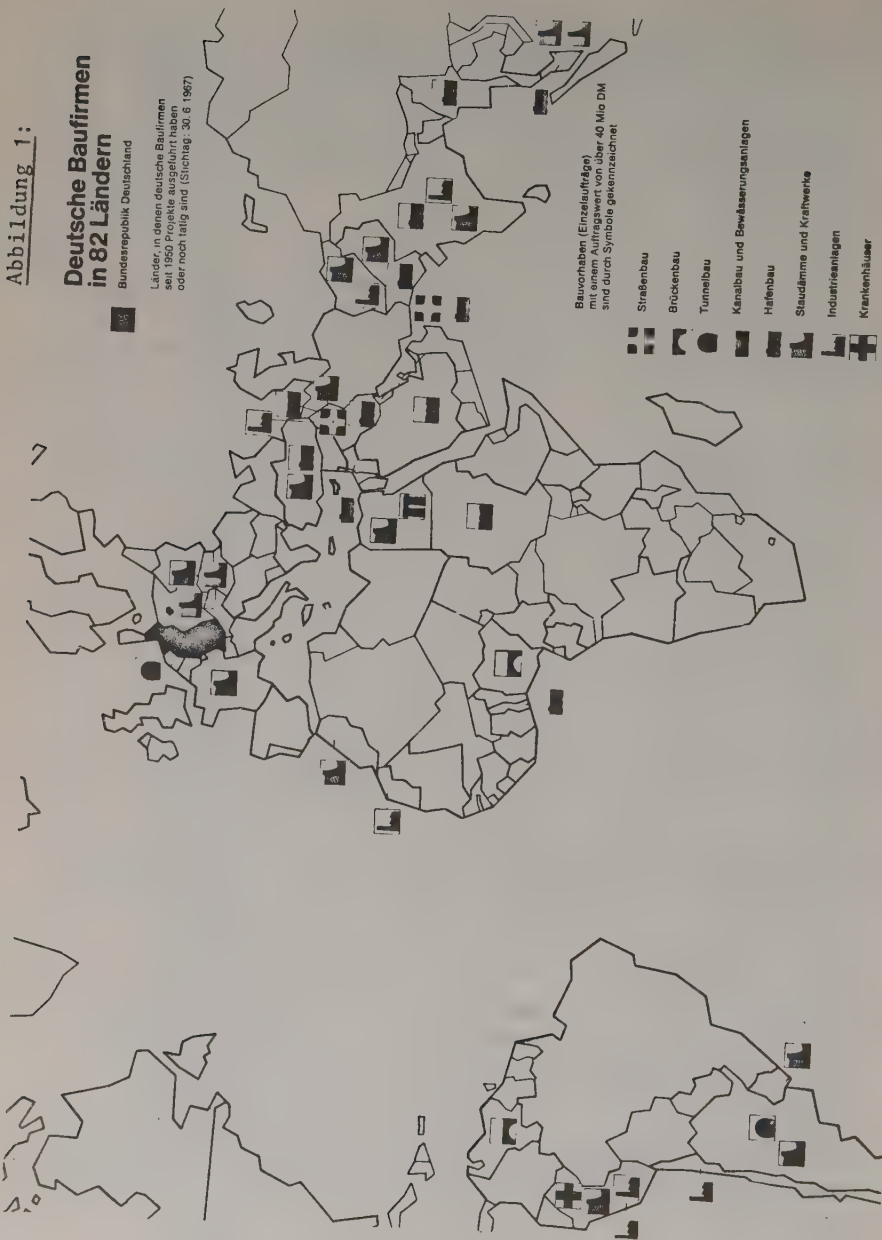
Quelle: Zusammengestellt nach den Angaben der Zeitschrift "Die Betriebswirtschaft", 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1096; 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 574; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 31 vom 3. August 1967, S. 732 und 22. Jg., Heft 29 vom 15. Juni 1968, S. 621.

Fünf Länder aus dem asiatischen Bereich sind es, deren Auftragswerte jeweils über 100 Mill. DM liegen. Es handelt sich um Saudi-Arabien, Pakistan, Afghanistan, den Irak und Malaysia, die über 80 vH des sich auf 1,5 Mrd. DM belaufenden westdeutschen Bauanteils in Asien in Auftrag gaben.

In Südamerika schließlich werden die meisten Projekte von Peru und Argentinien vergeben. Auf diese beiden Länder entfallen rd. 71 vH der gesamten Auftragssumme in Höhe von 511 Mill. DM.

Für die Übernahme eines Auslandsauftrages ist unter anderem die Baulosgröße, die ihrerseits die Selbstkosten des Unternehmers und damit seine Preisofferte beeinflusst, ein entscheidendes Kriterium. Die Auftragsmindestgrößen für den Auslandsbau sind von einer Anzahl Faktoren abhängig, wie z.B. der Entfernung zwischen Nachfrager und Anbieter und der Existenz von Niederlassungen in den Auftraggeberländern. Unter diesem Aspekt gewinnen die in Tabelle 5 enthaltenen durchschnittlichen Auftragswerte an Bedeutung, die für die europäischen Länder mit 1,1 Mill. DM erheblich unter denen in Afrika (4,0 Mill. DM), Asien (10,0 Mill. DM) und Südamerika (8,4 Mill. DM) liegen. Zuverlässige Aussagen über Mindestlosgrößen, etwa gegliedert nach Auftragsland, lassen sich jedoch aufgrund der Durchschnittswerte nicht machen, da der Zahlenübersicht nicht zu entnehmen ist, in welchem Umfang die Auftragsübernahme durch im Ausland vorhandene Filialen und Tochtergesellschaften begünstigt wird. Letztere lassen sich allenfalls in den Staaten vermuten, deren durchschnittliche Auftragswerte bei einer großen Auftragsanzahl trotz beträchtlicher Entfernung von der Bundesrepublik relativ gering sind.

Nach einem Vergleich der beiden zugrundegelegten Untersuchungszeiträume kann abschließend festgestellt werden, daß sich eine deutliche Schwerpunktverlagerung west-



Quelle: "Bauen im Ausland", Sonderdruck hrsg. vom Hauptverband der deutschen Bauindustrie e.V., 1967/68.

deutscher Auslandsbautätigkeit zwischen 1950 und 1967 nicht ergeben hat. Die Abbildung 1 zeigt die geographische Verteilung der Importländer und läßt insbesondere die Nachfragezentren für Großbauprojekte erkennen. Hauptabsatzgebiete für Bauleistungen aus der Bundesrepublik sind nach wie vor die asiatischen Länder. Zunehmende Bedeutung gewinnt aber, wie die Auftragsentwicklung zeigt, der afrikanische Markt. Weniger Projekte als etwa 1961/62 wurden in den letzten Jahren aus den südamerikanischen Staaten erteilt. Eine Zunahme der Auftragswerte um rd. 25 Mill. DM gegenüber dem Vorjahr ist jedoch 1967 zu verzeichnen. Für Europa erhofft sich die deutsche Bauindustrie auch für ihre Belange die Verwirklichung eines gemeinsamen Marktes. Eine damit verbundene Auftragsausweitung deutete sich zumindest tendentiell bereits in den letzten Jahren an.

d) Qualitätsanforderungen der Bedarfsträger

Für die Marktforschung generell von Bedeutung sind die Nutzensvorstellungen, die den Nachfrager zum Erwerb einer bestimmten Ware oder zur Beanspruchung einer speziellen Dienstleistung veranlassen ¹⁾. Diese können sowohl subjektiver als auch objektiver Art sein. Deswegen sind qualitative Analysen zu ihrer Ermittlung vorwiegend psychologischer Natur, weil die mitunter schwer wägbaren Beweggründe für den Kaufentschluß nur teilweise auf wirtschaftliche Überlegungen zurückgehen ²⁾. Im Hinblick auf diejenigen Bauleistungen, die von jungen Staaten in Afrika, Asien und Südamerika importiert werden, um eine Basis für die wirtschaftliche Entwicklung und damit zur

1) Vgl. Vershofen, Wilhelm, Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung, Berlin-Köln 1959, S. 86.

2) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 59.

Erhöhung des Lebensstandards der Bevölkerung zu schaffen, vermittelt der stofflich-technische Grundnutzen solcher Projekte einen objektiven Vorteil.

Die Anforderungen der Auftraggeber sind aber nicht ausschließlich das Ergebnis rationaler Überlegungen. Häufig geht es gerade den Regierungen der Entwicklungsländer nicht nur um den Gebrauchsnutzen, sondern auch um einen zusätzlichen Nutzen, der in einer Art Geltungsbedürfnis begründet sein mag und deswegen gewissermaßen einen subjektiven Vorteil gewährt ¹⁾.

Die Tendenz zur Überbetonung nationaler Selbständigkeit und das Bemühen um internationale Anerkennung dieser Staaten führt oft dazu, die gerade erst erworbene Souveränität mit Hilfe von Großprojekten vor der Weltöffentlichkeit zu demonstrieren. Darüber hinaus gilt es auch die einheimischen Bürger von den Vorteilen zu überzeugen, die sich aus der Unabhängigkeit ergeben.

Fast regelmäßig versucht deswegen die Staatsleitung, nachdem das jahrelang verfolgte Ziel der Staatsgründung, Befreiung, Wiedervereinigung oder Sezession endlich erreicht worden ist, die allgemeine Aufmerksamkeit auf ein sozialökonomisches Großbauwerk hinzulenken, das sich als Stoff für die Phantasie eignet, weil man es "sich ausmalen" kann. Es symbolisiert den staatlichen Lebenswillen wie früher der Palastbau eines absoluten Herrschers. Typisch für ein solches Projekt ist die Ballung aller Kräfte an einem Ort und einem Vorhaben. Fast immer handelt es sich um Objekte der Grundstoffindustrie, Energieversorgung, des Verkehrswesens oder des Katastrophenschutzes, wie z.B. Staudämme, Talsperren, Erdölleitungen, Großwasserwege, Eisenbahnen, Fernverkehrsstraßen und städtebauliche Gesamtplanungen ²⁾.

1) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 59.

2) Vgl. Pfeffer, Karl Heinz, Sozialökonomische Probleme bei der Gründung neuer Staaten, in: Wirtschaftsdienst, hrsg. vom Hamburger Welt-Wirtschafts-Archiv, Heft 2, Februar 1958, S. 76.

Wenn auch im allgemeinen davon auszugehen ist, daß es den auftraggebenden Regierungen primär auf den Gebrauchsnutzen ankommt, so gibt es doch Beispiele dafür, daß aus Gründen nationalen Geltungsstrebens der Grundnutzen in seiner Bedeutung dem Zusatznutzen untergeordnet wird. Die sich aus einem solchen "demonstration effect" ¹⁾ möglicherweise ergebenden Fehlplanungen und -investitionen können dem Auslandsbauunternehmer Verluste (z.B. in Höhe der nicht unerheblichen Angebotskosten) bringen, wenn die Projektdurchführung unterbleibt, weil für einen solchen Zweck von den Kapitalgebern keine Mittel bereitgestellt werden ²⁾. Um Schwierigkeiten dieser Art zu vermeiden, stellt sich für den Bauexporteur oft die zusätzliche Aufgabe, schon bei der Planung beratend mitzuwirken ³⁾.

Andererseits lassen sich auch besondere und spezielle Wünsche der Auftraggeber bei der Bauproduktion berücksichtigen, da es sich bei ihr in der Regel um Einzelherstellung auf Bestellung handelt. Die Bereitwilligkeit der Auslandsbaufirmen, solchen Vorstellungen, soweit sie wirtschaftlich vertretbar sind, Rechnung zu tragen, kann wesentliche Akquisitionsvorteile bringen.

-
- 1) Vgl. Duesenberry, James, S., Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge/Massachusetts 1949, S. 23 ff.
 - 2) Vgl. Eben, Berthold, Auslandsbau 1960 - Eine Jahresbilanz, in: Bau-Markt, 60. Jg., 1961, Nr. 27, S. 1331 ff.
 - 3) Soweit Entwicklungsorganisationen planungsverantwortlich sind oder bei der Finanzierung Kredite internationaler Institute in Anspruch genommen werden, wird fast immer eine in allen Belangen objektive, wirtschaftliche und technische Bewertung solcher Vorhaben durchgeführt.

Bei der Ausarbeitung von Angeboten darf angesichts der bestehenden Interdependenz von Qualität und Preis jedoch nicht übersehen werden, daß gerade in den Entwicklungsgebieten mit Rücksicht auf die beschränkten Mittel der letztere für den Zuschlag oft entscheidend ist. Insofern ergibt sich ein Unterschied zu den westlichen Industrieländern, in denen im allgemeinen der Ausführungsqualität häufig viel mehr Bedeutung beigemessen wird ¹⁾. Ob jedoch eine Offerte preisgünstiger als eine andere ist, läßt sich bei Großbauvorhaben vorher nie mit letzter Sicherheit feststellen, weil eine genaue Beurteilung der Qualität erst nach längerer Nutzungsdauer möglich ist. Für die Auftragserteilung spielt daher auch das Vertrauen eine Rolle, das die Nachfrager den ausländischen Baufirmen im Hinblick auf die Projektausführung schon deswegen entgegenbringen, weil diese über die notwendigen Erfahrungen verfügen und allgemein als leistungsfähig und zuverlässig gelten.

2. BESTIMMUNGSFAKTOREN FÜR DIE NACHFRAGE NACH AUSLÄNDISCHEN BAULEISTUNGEN

Die absatzpolitischen Überlegungen werden nicht nur durch den besonderen Charakter des Bauprodukts und seiner Fertigung, sondern auch durch die Gesetze des Marktes bestimmt. Um die gegenwärtige und zukünftige Nachfrage zu beurteilen, gilt es, die auf sie einwirkenden "strukturellen, konjunkturellen, saisonalen, geschmacklichen und sonstigen exogenen Kräfte" ²⁾ festzu-

1) Vgl. Frankel, Herbert, Industrialization of Agricultural Countries and the Possibilities of a New International Division of Labor, The Economic Journal, Vol. L III, 1943, S. 188 ff.

2) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 52.

stellen und deren weitere Entwicklung möglichst genau zu prognostizieren.

Für die Bauexportmarktforschung vereinfacht sich dieses Problem, da Großbauvorhaben zur Förderung der Infrastruktur langfristig geplant werden und deshalb von Konjunktur und Nachfrageveränderungen weitgehend unabhängig sind. Das bedeutet, daß sich bei autonomen Investitionen dieser Art die Vielzahl möglicher, über die Landesgrenzen verknüpfter Angebots- und Nachfragefaktoren¹⁾ zwangsläufig reduziert.

Der Bedarf an ausländischen Bauleistungen ist in erster Linie durch den Entwicklungsstand des Importlandes determiniert, die Nachfrage wird aber darüber hinaus vor allem durch die jeweilige volkswirtschaftliche Zielsetzung und die Finanzierungsmöglichkeiten beeinflusst. In begrenztem Maße können auch strukturelle Änderungen eine Rolle spielen. Diese Faktoren stehen jedoch miteinander in wechselseitiger Beziehung, denn die Wirtschaftsplanung wird ihrerseits durch die Entwicklungsphase mitbestimmt, und die Beschaffung von Finanzierungsmitteln kann unter anderem von beiden Komponenten abhängig sein.

a) Entwicklungsstand des Nachfragelandes

Die wirtschaftliche Entwicklung wird nach Guth durch sechs Perioden charakterisiert, die sich im realen Aufbauprozess zwar nicht derart exakt unterteilen lassen und deren Merkmale meist nebeneinander in derselben Volkswirtschaft zu finden sind, die insgesamt gesehen aber den Wachstumsverlauf durchaus entsprechen. Im ein-

1) Vgl. Deutsch, Paul, Der Zucker als Gegenstand des Welthandels und der Weltmarktbeobachtung, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 11. Jg. 1959, Heft 3, S. 1.

zelen unterscheidet er das

- a) Ausgangsstadium als Zustand der subsistence economy mit geringer Welthandelsverflechtung;
- b) Stadium des basic development, gekennzeichnet vor allem durch öffentliche Investitionen und beginnende Mechanisierung;
- c) Stadium des Aufbaus der Exportindustrie, Erweiterung der Rohstoffproduktion und Steigerung der Produktivität;
- d) Stadium der beginnenden Industrialisierung, Aufbau einer Konsumgüterindustrie;
- e) Stadium des allgemeinen Wachstums mit Fortsetzung der Industrialisierung;
- f) Stadium der Intensivierung mit dem Export von Rohstoffen und Industrieerzeugnissen ¹⁾.

Da gerade die Anfänge einen gewissen Rahmen von "public utilities" (Verkehrswesen, Bewässerungsanlagen, Energieversorgung u.a.) erfordert, werden Bauleistungen zu diesem Zweck hauptsächlich in den ersten drei Phasen nachgefragt. Mangels eigener Erfahrung und technischer Voraussetzungen sind die Entwicklungsländer während dieser Zeit vor allem auf die Hilfe ausländischer Bauunternehmen angewiesen. In den darauffolgenden Stadien wird es zwar notwendig sein, für die Erhaltung, Verbesserung und Ausdehnung dieser Anlagen Sorge zu tragen, aber die relative Bedeutung der Ausgaben für solche Bauleistungen wird sinken ²⁾. Im weiteren Verlauf des dynamischen

1) Vgl. Guth, Wilfried, Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, in: Studien zur Ökonomik der Gegenwart, hrsg. von Erwin von Beckerath und Edgar Salin, Tübingen 1957, S. 119.

2) Vgl. Lewis, W. A., Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen-Zürich, 1956, S. 234; ferner Hoffmann, Walther, G., Industrialisierung, Typen des industriellen Wachstums, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 5, Göttingen 1956, S. 227.

Wirtschaftsprozesses, dem auch die Bauleistungsnachfrage unterliegt, verlagert sich der Schwerpunkt der öffentlichen Nachfrage von Großbauvorhaben auf andere Projekte, wie Schulen, Krankenhäuser und Verwaltungsgebäude. Mit der Phase der zunehmenden Industrialisierung wird im Zuge der Erweiterung des Produktionsapparates - marktwirtschaftliche Bedingungen vorausgesetzt - die private Nachfrage nach Bauwerken erheblich ansteigen. Letztere ist aber, da es sich nun nicht mehr um autonome, sondern induzierte Investitionen handelt, einer Vielzahl vom Markt her wirkender Komponenten ausgesetzt. Ausländische Baufirmen werden in den Stadien des allgemeinen Wachstums und der Intensivierung immer weniger in Anspruch genommen. Mit der wachsenden Leistungsfähigkeit ist die heimische Bauwirtschaft mehr und mehr in der Lage, zur Bedarfsdeckung im eigenen Lande beizutragen.

b) Entwicklungsziele des Nachfragelandes

Wird durch die jeweilige Entwicklungsphase der Baubedarf allgemein determiniert, so bestimmt die Zielsetzung der meist für mehrere Jahre aufgestellten Entwicklungspläne die öffentliche Nachfrage nach speziellen Bauleistungen. Diese kann durchaus unterschiedlich sein, je nachdem, ob der Akzent mehr auf eine frühe Industrialisierung (wie z.B. in Ägypten und Indien) oder aber zunächst auf die Erweiterung der Rohstoffproduktion (wie in Iran und Saudi-Arabien) gelegt wird. "Je umfassender (jedoch) die Planung ist, um so mehr verlangen die Fragen der Infrastruktur und der Kapitalbeschaffung Beachtung. Auch daran ist zu denken, daß sich über die Vergrößerung und Verbesserung der Straßen-, Eisenbahn- und Flußschiffahrtsnetze, die Erhöhung der Transportkapazitäten, den Ausbau der Seehäfen und die Steigerung der Energieerzeugung eine allgemeine oder partielle Wirtschaftsentwicklung erreichen läßt, vorausgesetzt, daß die erforderlichen Investitionsmittel vorhanden sind¹⁾

1) Vgl. Hesse, Kurt, Planungen in Entwicklungsländern, aaO, S. 20 f.

Soweit es sich um Generalplanungen handelt, haben diese mitunter sogar interstaatlichen Charakter. Hierfür kann als Beispiel auf die Vorhaben der Union Minière du Haut-Katanga im früheren Belgisch-Kongo beziehungsweise in der Republik Kongo (Léopoldville), das Kariba-Damm-Vorhaben und das Indusbecken-Projekt hingewiesen werden ¹⁾.

c) Finanzierungsmöglichkeiten des Nachfragelandes

Die Deckung des Bedarfs an ausländischen Bauleistungen ist in entscheidendem Maße auch von den Möglichkeiten ihrer Finanzierung abhängig. Das unzureichende Angebot entsprechender Mittel ist in den Entwicklungsländern im allgemeinen auf eine niedrige Sparquote und auf ihre geringe Anziehungskraft für Auslandskapital zurückzuführen. Insbesondere der erste Grund ist Glied eines unter dem Begriff des "Armutszirkels" oft zitierten *circulus vitiosus*. Nach ihm resultiert die geringe Ersparnis aus dem für diese Staaten charakteristischen niedrigen Einkommen und führt deswegen zu einer kleinen Investitionsquote, die ihrerseits nur eine geringe Produktivität und damit wiederum niedriges Einkommen bewirkt ²⁾.

Soweit nicht die Möglichkeit besteht, den Import von Investitionsgütern und damit auch Bauleistungen durch eingeführtes Kapital zu finanzieren, können sie nur in

-
- 1) "Der Abtransport der Kongoerze erfolgt über den Angola-Hafen Lobito oder über Beira, den Hauptumschlagsplatz von Mozambique. Der in Kariba gewonnene Strom dient zur Versorgung von Zambia (Nordrhodesien) und Südrhodesien, das Induswasser zur Bewässerung indischer und pakistanischer Gebiete". Vgl. Hesse, Kurt, Planung in Entwicklungsländern, aaO, S. 21.
 - 2) Vgl. Kruse-Rodenacker, Albrecht, Grundfragen der Entwicklungsplanung, Berlin 1964, S. 45 f.; ferner Konrad, Anton, Finanzierungsprobleme: Der Zusammenhang von Entwicklungsplan, Budget und Zahlungsbilanz, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 46, Berlin 1967, S. 38; ferner Maier, Gerald, M., The Poverty of Nations, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 78, 1957, S. 74 ff.

dem Umfang nachgefragt werden, als sie mit den durch Ausfuhr eigener Landesprodukte erworbenen Devisen bezahlbar sind. Der Export dieser Gebiete besteht infolge ihrer Wirtschaftsstruktur aber überwiegend in der Ausfuhr von Agrarerzeugnissen und Rohstoffen. Der Devisenbestand ist damit weitgehend durch die Ernte und die Situation auf den Weltrohstoffmärkten bestimmt.

Um die notwendigen Bauinvestitionen durchführen zu können, sind diese Länder deswegen auf Anleihen internationaler Banken, Entwicklungsinstitute und ausländischer Staaten angewiesen. Für die Baumarktforschung ist es aus diesem Grunde wichtig, zu erfahren, wohin die internationalen Kredite fließen und welchen Zwecken sie dienen.

Daneben sind für die Finanzierung des Imports von Großinvestitionen auch kommerzielle Exportkredite von Bedeutung. Insbesondere die mittel- und langfristigen Lieferantenkredite sind in den letzten 15 Jahren infolge des verschärften Wettbewerbs der Industrieländer um Aufträge in den Entwicklungsgebieten rapide angestiegen. Ende 1965 wurden von der Weltbank die Lieferantenschulden der unterentwickelten Staaten auf annähernd 7 Mrd. US-\$ geschätzt, wovon der größte Teil auf Argentinien, Brasilien, Chile, Ghana, Mexiko, Nigeria, Peru und die Vereinigte Arabische Republik entfiel ¹⁾.

d) Sonstige nachfragebeeinflussende Komponenten

(1) Als ein gewichtiger Faktor für die Marktgestaltung erweist sich im allgemeinen der Einfluß technischer Neuerungen ²⁾. So gewann die Verwendung von vorgefertig-

1) Vgl. Müller, Peter, Die Bedeutung der Industrialisierung unterentwickelter Länder für den deutschen Industrieexport, Hamburg 1968, S. 19.

2) Vgl. Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, aaO, S. 360.

ten Teilen in den letzten Jahren vornehmlich im Wohnungsbau zunehmend an Bedeutung. In welchem Umfang solche industrialisierten Bauproduktionsmethoden auch in den weniger entwickelten Gebieten Anwendung finden können, wurde 1962 auf der in Genf abgehaltenen Konferenz der Vereinten Nationen über die Verwendung von Wissenschaft und Technologie zugunsten der Entwicklungsländer erörtert. Vorgegossene Zementteile konnten generell als anerkanntes Verfahren zur Nutzung heimischen Materials und zur Reduzierung von Wettereinflüssen empfohlen werden. Gleichzeitig wurde aber auch darauf hingewiesen, daß die Fertigteil-Bauweise in den Industriestaaten vornehmlich eine Konsequenz des Mangels an Arbeitskräften ist, während diese in den Entwicklungsländern oft reichlich vorhanden sind. Da es sich jedoch überwiegend um ungelernte Kräfte handelt, wurde vor allem diskutiert, ob nicht angesichts des umfangreichen Bauprogramms eine Konzentration auf die Fertigteilherstellung zweckmäßig sei. Nach Ansicht einiger Fachleute könnte es besser sein, hierfür nur eine geringe Anzahl von Bauingenieuren und Werkleuten entsprechend auszubilden, als eine Vielzahl von einheimischen Kräften in der komplizierten traditionellen Baumethode zu unterweisen ¹⁾.

Wenngleich der Anteil der Fertigbauweise im westdeutschen Auslandsbaugeschäft noch relativ gering ist ²⁾, so muß

-
- 1) Vgl. Woodhouse, W.M., Tropische Bautechniken in Afrika, in: Afrika heute, Hrsg. Deutsche Afrika-Gesellschaft, Heft 14 vom 15. Juli 1966, S. 209.
 - 2) Einen größeren Auftrag, die Ausführung von neun Hochhäusern in Fertigbauweise, erhielt z.B. 1966 die Hochtief AG, Essen, von der "Housing Trust", einer Institution der malayischen Regierung. Die Projekte in Penang, einer unmittelbar der Küste vorgelagerten Inselstadt nordwestlich des Landes, sollen nach einem großen Tafelbausystem erstellt werden. Die fließbandmäßige Vorfertigung sämtlicher Wand- und Deckenelemente erfolgt in einer Feldfabrik. Vgl. "Zwei Großaufträge in Malaysia", in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 735.

doch die Marktforschung strukturelle Veränderungen dieser Art ständig im Auge behalten. Dies um so mehr, als im Industriebau ebenfalls Tendenzen bestehen, zunehmend vorgefertigte Teile zu verwenden ¹⁾. Auch beim Bau von Brücken werden die tragenden Elemente, deren Abmessung und Gestaltung als Einzelstück fast ausschließlich statischen Gesichtspunkten unterliegen und die erst in ihrer Zusammenfügung ästhetischen Ansprüchen unterworfen sind, ebenfalls im Fertigbau hergestellt ²⁾.

(2) Außerökonomische Faktoren können in ihrer Einwirkung auf die Nachfrage und das Verhalten der Bedarfsträger auch für die baubetriebliche Absatzwirtschaft von einschneidender und schicksalsbestimmender Bedeutung sein. Sie bieten aber wenig Anlaß zu einer systematischen Beobachtungstätigkeit, da sie infolge ihrer Unvorhersehbarkeit keine Grundlage für Prognosen abgeben ³⁾.

Die Auswirkungen politischer Ereignisse auf die Geschäftsentwicklung mit ausländischen Regierungen, zeigt das Beispiel der in den arabischen Ländern bis 1965 stark beschäftigten deutschen Auslandsbauindustrie ⁴⁾.

1) Diese Entwicklung wird dadurch begünstigt, daß beim Bau von Produktionsstätten Gesichtspunkte der Wirtschaftlichkeit im Vordergrund stehen und daß die charakteristischen Merkmale des Fertigbaus, die Normung bzw. Serie hier als viel weniger störend empfunden werden als beim individualistischen Wohnungsbau. Vgl. Bansen, Werner, Das Bauen mit Fertigteilen, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 36 vom 4. September 1965, S. 1065.

2) So ist z.B. eine der größten Brücken der Welt, die 8 720 Meter lange Straßenbrücke über den Maracaibo-See in Venezuela vornehmlich aus Fertigbauteilen zusammengesetzt worden. Dieses 400 Mill. DM-Projekt wurde 1957 dem Firmenkonsortium Precomprimidos C.A. (Venezuela), Julius Berger AG, Wiesbaden, Grün & Bilfinger AG, Mannheim, Wass & Freytag KG, Frankfurt a.M., und Philipp Holzmann AG, Frankfurt a.M., in Auftrag gegeben und 1962 fertiggestellt. Vgl. Schoen, Dieter, Maracaibo-Damm, größtes Auslandsprojekt deutscher Bauunternehmen, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., Heft 10 vom 31. Dezember 1961, S. 321; ferner Bansen, Werner, Das Bauen mit Fertigteilen, aaO, S. 1065.

3) Vgl. Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, aaO, S. 347.

4) Etwa ein Viertel aller deutschen Auslandsbaufträge nach 1950 wurde aus diesen Gebieten erteilt.

Der Abbruch diplomatischer Beziehungen von 10 arabischen Staaten infolge des Botschafteraustausches der Bundesrepublik mit Israel im Jahre 1965 hatte einen erheblichen Auftragsrückgang zur Folge.

Bereits zu Beginn der Krise blieben deutsche Angebote unberücksichtigt, obwohl sie nachweislich preisgünstiger waren als die der Konkurrenz ¹⁾. Besonders betroffen wurden die seit 1950 erheblich ausgeweiteten Geschäftsbeziehungen westdeutscher Bauunternehmen mit Ägypten ²⁾. Während im Jahre 1963 der Auftragswert des westdeutschen Bauanteils in diesem Land noch 22,2 Mill. DM ³⁾ betrug und sich 1964 sogar auf 29,3 Mill. DM ⁴⁾ steigerte, konnten die Firmen aus der Bundesrepublik im Jahre 1965 nur noch Aufträge im Wert von 3,1 Mill. DM ⁵⁾ entgegennehmen.

Weit häufiger wird der Auslandsbau jedoch durch die ständig wechselnde innenpolitische Situation in den Entwicklungsgebieten belastet. Immer wieder ist festzustellen, daß sich das politische Leben in den jungen Staaten in vielfacher Hinsicht noch nicht stabilisiert und normalisiert hat. Infolgedessen kommt es oft zu politischen Unruhen und Umwälzungen. Diese wirken sich nicht nur auf die Nachfrage aus, sondern gefährden auch die Fertigstellung von Bauvorhaben. Im Frühjahr 1959

-
- 1) Vgl. "Auswirkungen der Nahostkrise aus arabischer Sicht", o.V., in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 14 vom 8. April 1965, S. 297 f.
 - 2) Bis 1963 belief sich der deutsche Bauanteil in Ägypten auf etwa 200 Mill. DM, wobei sich die Mehrzahl der ausgeführten Bauprodukte auf solche erstreckte, die ohne deutsche Kapitalhilfe in Auftrag gegeben wurden. Vgl. Schoen, Hans Dieter, Ein deutlicher Schwerpunkt, Die Stellung des deutschen Auslandsbaus im Nahen Osten, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 21 vom 27. Mai 1965, S. 463 ff.
 - 3) Vgl. Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1095.
 - 4) Ebenda, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 874.
 - 5) Ebenda, 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619.

konnten beispielsweise wegen der Revolutionsergebnisse im Irak die von deutschen Unternehmen ausgeführten Bauarbeiten am Kerbela-Najaf-Road nicht termingemäß abgeschlossen werden, so daß eine Zeitverlängerung bis Mai 1960 notwendig wurde ¹⁾.

Auch Naturereignisse können erhebliche Marktveränderungen bewirken. Der mit 683 Mill. frs. veranschlagte Ausbau des Hafens von Agadir in Marokko mußte z.B. infolge von Erdbebenkatastrophen auf Jahre verschoben werden ²⁾.

Aufgrund eines Überblicks über längere Zeiträume lassen sich jedoch Durchschnittswerte ermitteln, die zur Erkennung möglicher Störungen, wie etwa Wirbelstürme oder Flutkatastrophen, beitragen. Für eine Anzahl von Entwicklungsländern liegen seit langem diesbezügliche Beobachtungen vor, die zum Teil bis weit in die Kolonialzeit zurückreichen ³⁾.

(3) Periodische Marktveränderungen, bedingt durch konjunkturelle und saisonale Schwankungen, sind für den Auslandsbau nur insoweit von Bedeutung, als der Markt wie im Inlandsgeschäft durch Niederlassungen und Tochtergesellschaften erschlossen wird ⁴⁾.

1) Vgl. Schoen, Bieter, Irak erteilt großen Auftrag des Jahres, aaO, S. 279.

2) Vgl. Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, Darmstadt 1964, S. 1489.

3) Vgl. Hesse, Kurt, Planungen in den Entwicklungsländern, aaO, S. 30.

4) Zur betriebswirtschaftlichen Bedeutung der konjunkturellen Schwankungen als "Inbegriff der im gesamten Wirtschaftsorganismus dauernd wirkenden Kräfte, die als Teilkomponente der sogenannten außerbetrieblichen Faktoren die Rentabilität der Einzelwirtschaften wesentlich beeinflussen", vgl. Deutsch, Paul, Konjunktur und Unternehmung, Berlin 1928, S. 17 ff.

Für die großen Infrastrukturprojekte, die überwiegend Gegenstand des direkten Auslandsgeschäftes sind, beschränken sich die Überlegungen zur Bedarfsentwicklung nicht auf die gegenwärtige Marktlage, sondern reichen bis zu 20 Jahren in die Zukunft. Zudem läßt es die oft langjährige Ausführungsdauer gar nicht zu, solche Vorhaben dem Einfluß der jeweiligen konjunkturellen Situation auszusetzen ¹⁾.

Die Saisonabhängigkeit der Bauwirtschaft drückt sich im allgemeinen ohnehin nicht in entsprechenden Bedarfschwankungen aus. Die klimabestimmenden Witterungsercheinungen beeinträchtigen vielmehr die baubetriebliche Leistungserstellung. Bei der Beteiligung an Ausschreibungen ist deswegen schon vor Angebotsabgabe die Erforschung der geographischen und klimatischen Verhältnisse erforderlich, da sich Regenzeiten und -anfall, Windstärke, Hoch- und Tiefwasserstände sowie Trockenperioden auf die Kostenstruktur auswirken.

Schließlich kann die Nachfrage auch psychologischen, soziologischen und kulturanthropologischen Komponenten unterliegen. Meissner spricht in diesem Zusammenhang von einem durch solche Faktoren gebildeten Beziehungsgefüge, das den Bedarf in seiner Zusammensetzung, Intensität und Reihenfolge determiniert ²⁾.

Dieser Aspekt der Markt- und Verhaltensforschung gewinnt vor allem in den jungen Staaten Afrikas und Asiens an Bedeutung, in denen die Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung durch die dort bestehende geistigsoziologische Struktur behindert wird. In vielen unter-

1) Vgl. Huppert, Walter, Der Investitionsbedarf bei nachlassendem Wachstum des Sozialprodukts, in: Konjunkturpolitik, Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 4. Jg., 1958, S. 125.

2) Vgl. Meissner, Hans, G., Anthropologische Grundlagen der Exportmarktforschung, in: Beiträge zur Verhaltensforschung, hrsg., G. Schmölders, Heft 2, Berlin 1959, S. 63.

entwickelten Ländern wird das Gerüst des sozialen Lebens ¹⁾ gebildet durch überkommene Normen, immanente tradierte Wertvorstellungen und Tabu-Systeme, die sich nicht mit neuen technologischen Veränderungen vereinbaren lassen.

So fällt es mitunter schwer, die Einwohner dieser Gebiete von den Vorteilen großer Infrastrukturvorhaben zu überzeugen. Das Motiv des Eigennutzens, das im Sinne utilitaristischer Philosophie eine Grundlage europäischer Wirtschaftsweise ist, liegt z.B. dem afrikanischen Denken fern und wird sogar teilweise ausdrücklich abgelehnt. In diese Richtung wirkt sich auch der Islam mit seiner fatalistischen Schicksalserwartung und in Asien der Einfluß des Buddhismus aus, nach dessen Lehre die Aussicht auf ein ferneres besseres Leben um so größer ist, je geduldiger das gegenwärtige ertragen wird ²⁾.

Die Kenntnis solcher Daten und Einflußfaktoren trägt sehr zum Verständnis für den ausländischen Geschäftspartner bei. Durch den Abbau gegenseitiger Vorurteile wird der "Good-will" als Ausdruck gegenseitigen Vertrauens gestärkt und jenes wünschenswerte Klima geschaffen, das für eine internationale Zusammenarbeit auch bei der Durchführung von Großbauvorhaben erforderlich ist.

1) Vgl. Meissner, Hans G., Anthropologische Grundlagen der Exportmarktforschung, aaO, S. 71.

2) Vgl. Dülfer, Eberhard, Betriebswirtschaftliche Probleme in den Entwicklungsländern, in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 21, Berlin 1963, S. 161.

II. DIE STELLUNG DER BEDARFSTRÄGER BEI DER NACHFRAGE AUF DEM INTERNATIONALEN BAUMARKT

1. GENERELLE KRITERIEN FÜR DIE MARKTPPOSITION DER BE- DARFSTRÄGER

Die durch die Angebots- und Nachfragekonstellation determinierte Marktstellung der Bedarfsträger ergibt sich vor allem aus der besonderen Struktur des Baumarktes, die ihrerseits zu einem großen Teil durch spezifische Wesensmerkmale der Bauleistung beeinflusst wird. Anders als bei der stationären Industrie erfolgt die Bauproduktion überwiegend in Einzelfertigung auf wechselnden Standorten. Bei den Bauanlagen handelt es sich um Produkte, die in Ausführung und Zweckbestimmung unterschiedlich sind und stets den natürlichen Bedingungen der Baustelle angepaßt werden müssen ¹⁾. Bauwerke werden nicht für einen anonymen Markt, sondern auf Bestellung und in der Regel nach genau festgelegten Leistungsvorschriften erstellt.

Da insofern stets heterogene Einzelleistungen erbracht werden, kann von einem einheitlichen Marktbild nicht die Rede sein. Der Baumarkt stellt sich vielmehr als Summe aller Marktvorgänge des Baugeschehens dar. Er gliedert sich in Spartenmärkte und innerhalb dieser wieder in Einzelmärkte, die schließlich in jedem Aufeinandertreffen von Angebot und Nachfrage bestehen ¹⁾.

Nach Pfeiffer ist der Baumarkt eine Fiktion, "er existiert nur in zusammenfassenden Statistiken, nicht aber in Wirklichkeit. Die Bautätigkeit vollzieht sich ... auf einer Vielzahl von sachlich-fachlichen und regionalen Teilmärkten mit ganz unterschiedlichen Bedingungen und Daten". ²⁾.

1) Bopp-Frey-Vieten, Marktforschung in der Bauindustrie, in: Baupreis und Baumarkt, Schriftenreihe: Baubetrieb und Bauwirtschaft, hrsg. von Theo Küppers, Wiesbaden-Berlin, 1962, S. 49.

2) Pfeiffer, Karl, Voraussetzung für eine Stabilisierung des Baumarktes, in: Die Bauwirtschaft, 16. Jg., Heft 20 vom 19. Mai 1962, S. 507.

Alle angeführten Merkmale sind sowohl für den Binnen- als auch für den Auslandsbaumarkt charakteristisch. Hinsichtlich der räumlichen Einheit des Marktes ergibt sich jedoch eine wesentliche Abweichung: Während nämlich für die Bauunternehmen im Inlandsgeschäft aus Wirtschaftlichkeits- und Wettbewerbsgründen die Nachfrage vorwiegend nur innerhalb ihres eigenen, meist räumlich begrenzten Aktionsradius von Interesse ist ¹⁾, zeigt das Beispiel des westdeutschen Auslandsbaus keine Beschränkung auf örtliche Regionalmärkte ²⁾.

Da der Begriff "Bauleistungen" aus den genannten Gründen eine Vielzahl von Einzelleistungen verschiedener Art umfaßt, erfordert eine baubetriebliche Marktforschung die Aufteilung des Marktes "in sich auf jedes einzelne, genau definierte qualitätsbestimmte Gut beziehende Teilmärkte" ³⁾. Betrachtet man auf einem solchen "Elementarbaumarkt" Angebot und Nachfrage bezüglich eines ganz bestimmten Bauvorhabens, so stehen einem einzelnen Auftraggeber eine Anzahl von Auftragnehmern gegenüber. Schoen weist in diesem Zusammenhang darauf hin, daß es in der Bauwirtschaft soviel Märkte wie nachgefragte Erzeugnisse gibt, und daß es sich jedesmal um ein Nachfrage-monopol handelt. Einschränkend bemerkt er jedoch, daß

-
- 1) Nach einer Erhebung des Ifo-Institutes für Wirtschaftsforschung, München, aus dem Jahre 1962 entfielen 74 vH des Umsatzes der untersuchten Bauunternehmen auf das eigene Kreisgebiet, 23 vH auf andere Kreise und insgesamt rd. 97 vH auf das Bundesland, in dem das einzelne Bauunternehmen seinen Sitz hatte. Vgl. Baupreis und Baumarkt, Wiesbaden-Berlin 1962, S. 50.
 - 2) Vgl. dazu das Kapitel über die Bedarfsgebiete, S. 18ff., insbesondere auch Tabelle 3, dieser Arbeit.
 - 3) Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 7. verbesserte Auflage, Tübingen 1961, S. 77.

insoweit kein reines Monopol vorliege, als der Nachfragende nicht durch die Ablehnung der Angebote die wirtschaftliche Lage des Anbieters systematisch beeinflussen kann. "Solange das nicht der Fall ist, stellt sich die Vielzahl von Monopolnachfragern für den Bauunternehmer in der ökonomischen Auswirkung als Marktform frei konkurrierender Nachfrage dar. Er unterliegt dann wenigstens keinem äußeren, aber immer noch innerem Wettbewerbszwang, der aus der fehlenden Marktübersicht entsteht"¹⁾.

2. BESONDERHEITEN HINSICHTLICH DER MARKTFORM BEI SPEZIELLEN BAULEISTUNGEN

(1) Drei Viertel des westdeutschen Auslandsbaus entfiel in der Zeit von 1960 bis 1967 auf Tiefbauvorhaben, wobei sich der Anteil des Straßenbaus auf 14,1 vH, der des sonstigen Tiefbaus (Wasserbau, Brücken, Meliorationen, Tunnel usw.) auf 60,8 vH stellte.

In diesem Bereich stehen als Marktpartner dem öffentlichen Auftraggeber insbesondere in Entwicklungsländern eine größere Anzahl von Baufirmen vor allem aus den USA, Großbritannien, Frankreich und der Bundesrepublik gegenüber. Von privater oder gewerblicher Seite werden dagegen Tiefbauleistungen kaum nachgefragt.

Die staatlichen Bedarfsträger sind in ihren Funktionen zwar vielfältig und unterschiedlich, so daß formell eine Vielzahl von Nachfragern registriert werden kann. Im Hinblick auf die Auftragsvergabe zeigen sie aber alle ein einheitliches Marktverhalten und bilden damit einen Quasi-Nachfragemonopol²⁾. Hinsichtlich eines einzelnen Tiefbauprojekts nähert sich die Marktform noch mehr dem Monopol, da "immer mehrere oder viele Bauunternehmer einem Nachfrager ... gegenüberstehen, was eine potentielle Stärke ist und außerdem zu einer tendenziellen

1) Vgl. Schoen, Dieter, Der Baupreis im Kräftefeld der Politik, in: Baupreis und Baupreis, aaO, S. 122.

2) Vgl. Bopp-Frey-Vieten, Marktforschung der Bauindustrie, in: Baupreis und Baupreis, aaO, S. 52.

Stärkung der Auftraggeberseite führen kann" ¹⁾.

Generell kann der (wertmäßige) Anteil der öffentlichen Aufträge am gesamten Auslandsbau auf etwa 70 vH geschätzt werden. Aufgrund dieser Marktkonstellation ergibt sich, daß von den nachfragenden Staaten auf das Konzept der Auslandsbauunternehmen kaum Rücksicht genommen wird. "Damit ist das Hauptproblem der Tiefbauwirtschaft angeschnitten. Es wirkt sich auf zahlreiche Faktoren aus, wobei das stärkste Moment wohl das ist, daß der Auftraggeber erwartet, daß die Anbieter kapazitätsmäßig sich jeweils seinen Wünschen anpassen können, wenn sie einen Auftrag erhalten wollen" ²⁾.

(2) Der Anteil der Hochbauleistungen am Auslandsbauvolumen ist nicht sehr groß und betrug für den Zeitraum von 1960 bis 1967 im Jahresdurchschnitt nur etwa 22 vH ³⁾. Die Marktverhältnisse unterscheiden sich aber auch hier nicht sehr von denen im Tiefbaubereich. Im wesentlichen handelt es sich um die gleichen Anbieter, da im Auslandsbau der Industrieländer nur die größten Unternehmen vertreten sind, deren Tätigkeitsgebiet sich meist auf beide bauwirtschaftlichen Sparten erstreckt.

Für die Nachfrageseite können dagegen aber ebenso wie im Inlandsbau mehr gewerbliche und private Bedarfsträger angenommen werden. Zwar läßt sich aufgrund des vorhandenen statistischen Materials die Beteiligung der öffentlichen Hand an der Importnachfrage nach gewerblichen und industriellen Gebäuden sowie sonstigen Hochbauten nicht

1) Vgl. Brüggemann, F.H., Baumarkt - Enfant terrible der Marktwirtschaft, in: Baupreis und Baumarkt, aaO, S. 25.

2) Vgl. Herbst, Hans-Jürgen, Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkungen bei Ausschreibungen, Der Markt für Tiefbauleistungen als Beispiel, Köln-Berlin-Bonn-München, 1965, S. 40.

3) Vgl. dazu Tabelle 2, S. 10. dieser Arbeit.

feststellen, da in vielen Entwicklungsländern auch vom Staat privatwirtschaftliche Aufgaben übernommen werden ¹⁾. Es steht aber zu vermuten, daß die öffentliche Auftragsvergabe weniger die Marktform bestimmt. Zu berücksichtigen ist allerdings ein indirekter Einfluß. Die Auftragswerte im Hochbau liegen generell niedriger als bei Tiefbauprojekten. Da die Übernahme von Auslandsaufträgen aber unter anderem von der Mindestbaulosgröße abhängig ist, die ihrerseits von der Entfernung zum Auftragsland und den Risiken determiniert wird, werden z.B. Hochbauleistungen westdeutscher Firmen überwiegend in den Nachbarstaaten der Bundesrepublik erbracht. Hier wird aber die Nachfrage - wie die Erfahrung zeigt - häufig aus konjunkturpolitischen Gründen über Finanzierungshilfen der öffentlichen Hand gesteuert.

3. FAKTOREN, DIE DEN EINFLUß DER MARKTFORM MODIFIZIEREN

Die Marktposition der Bedarfsträger in den Entwicklungsbereichen wird vor allem durch die für diese Länder charakteristischen strukturellen Schwächen beeinträchtigt. Mangelnde technische Kenntnisse mit all ihren Begleiterscheinungen, Kapitalarmut, Devisenknappheit, fehlende Marktübersicht, begrenzte Geschäftsbeziehungen und wirtschaftliche Abhängigkeit von den ehemaligen Kolonialmächten führen zu erheblicher Unsicherheit bei der Beurteilung von Angeboten. Der Wunsch nach spezifisch neutraler, objektiver Beratung wird deswegen auch von den besonders rückständigen Ländern am lebhaftesten geäußert, sofern nicht die Einschaltung unabhängiger Beratungsfirmen für die Ausführung infrastruktureller Bau-

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf Seite 15 dieser Arbeit.

projekte zwingend vorgeschrieben ist ¹⁾.

Die unterschiedliche Ausübung der Beratungs- und Lieferungsfunktion wird besonders deswegen für vorteilhaft gehalten, weil sich Konkurrenz auf doppelter Ebene ergibt. Die Frage ist allerdings, ob die Auslandsbauunternehmen nicht auch in der Lage sind, ein ebenso neutrales engineering durchzuführen wie die anglo-amerikanischen Consulting-Engineer-Firmen ²⁾. Zwar zielt die Planungs- und Entwurfsausführung der firmenabhängigen Konstruktionsbüros in der Anlage, den vorgeschlagenen Methoden, den zugrundegelegten Dimensionen, der geforderten Leistung und Sicherheit mehr oder weniger auf die Verwendung bestimmter Erzeugnisse ab. Deswegen braucht aber von Auftraggeberseite nicht auf mangelnde Neutralität und Objektivität geschlossen zu werden. "Die großen Unternehmen nehmen schon aus Gründen ihres verpflichtenden Rufes die konstruktive Ausführung des Projektes so gut wie möglich vor; denn die konstruktionsmäßige Lösung der technischen Probleme steht im Brennpunkt des Interesses der Fachwelt" ³⁾. Hinzu kommt, daß die Bauunternehmen die

1) Zu den Ländern mit besonderen Gesetzen über den Einsatz von Consulting Engineers gehören vor allem diejenigen Staaten des Nahen Ostens, die lange unter britischem Einfluß standen. Vgl. dazu Herrmanns, Alfred, Unabhängige Ingenieurberatung im Ausland, in: Der Volkswirt, Deutsche Entwicklungsarbeit im Ausland, Beilage zu Nr. 29 vom 19. Juli 1958, S. 31. Im Irak hat z.B. aufgrund der Vorschriften der Technical Co-operation Administration die Vergabe von Aufträgen in drei Stufen zu erfolgen: Beauftragung einer Consulting Engineer-Firm, Beauftragung einer Constructing Engineer-Firm, Auftragserteilung an das bauausführende Unternehmen. Vgl. Hartmann, Rolf, P., Consulting Engineers-Entwicklung, Aufgabe und Bedeutung, in: Schriften zur Außenhandelsförderung der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Heft 4, Köln 1954, S. 35. Die Weltbankgruppe fordert bei der Finanzierung von Vorhaben ebenfalls grundsätzlich die Beratung unabhängiger Consulting Engineers, die ihrerseits bestimmte Voraussetzungen erfüllen müssen. Ausgenommen sind diejenigen Projekte, bei denen solche Beratungsdienste nachweislich nicht nötig sind. Vgl. Die Weltbank, IPC und IDA, Arbeitsgrundsätze und Geschäftstätigkeit, aaO, S. 145 ff.

2) Klemm, Hanns Wolfgang, Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen (Consulting Engineers). Berlin 1957. S. 126.

nicht unerheblichen Kosten für die Beratungsleistung nur dann erstattet bekommen, wenn sie auch mit der Bauausführung beauftragt werden. Daher erklären sich die Firmen vielfach bereit, die aufgrund eines Planungs- oder Beratungsvertrages gesondert zu vergütenden Aufwendungen bei Übernahme des Auftrages ganz oder teilweise aufzurechnen, da ein Teil der Kosten durch die normalen Projektierungsarbeiten ohnehin anfällt ¹⁾. Das hat zur Folge, daß die Einheitspreisstellung der Bauunternehmen im allgemeinen günstiger ausfällt als das getrennte Angebot bauausführender Unternehmen und Consulting Engineers.

Diese das Problem bei weitem nicht vollständig behandelnden Ausführungen zeigen aber schon, daß sich eine generelle Feststellung über den Einsatz unabhängiger Beratungsfirmen zur Kompensation der den Entwicklungsländern immanenten, die Marktposition schwächenden Faktoren nicht treffen läßt. Bei der Beurteilung kommt es zu sehr auf die individuellen Verhältnisse an. Insgesamt gesehen sind aber solche Einflußfaktoren nur für Übergangszeiten wirksam, so daß die Marktstellung der Bedarfsträger aufgrund eines ständig ausgeweiteten Erfahrungsbereichs zunehmend gestärkt wird.

(Fußnote 3 der vorhergehenden Seite)

3) Vgl. Kapferer, Clodwig, Unabhängige technische Beratung, in: Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs, Nr. 6, Hamburg 1954, S. 29.

1) Vgl. Klemm, Hanns Wolfgang, Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes, aaO, S. 127.

III. MÖGLICHKEITEN UND GRENZEN DER INFORMATION BEI DER PROSPEKTIVEN NACHFRAGEFORSCHUNG

1. SPEZIELLE PROBLEME DER BEDARFSERMITTLUNG

Im Hinblick auf die Ermittlung der zukünftigen Auslandsnachfrage ergeben sich besondere Schwierigkeiten. Diese sind vor allem darauf zurückzuführen, daß ein Ausgleich von Angebot und Nachfrage in diesem Marktbereich nicht über den Preismechanismus erreicht wird. Ferner verteilt sich bei Infrastrukturvorhaben das Risiko von Fehlentscheidungen in der Investitionspolitik und in der qualitativen Gestaltung der Leistung nicht auf eine Vielzahl von privaten Unternehmen, sondern wird allein von der öffentlichen Hand getragen. Dies ist deswegen von Bedeutung, weil solche Einrichtungen einen erheblichen Investitionsaufwand erfordern und eine lange technische Lebensdauer haben. Letzteres behindert die zeitliche Anpassung an einen sich ändernden Bedarf, ersteres führt zu einer schnellen Erschöpfung der meist begrenzten Mittel ¹⁾. Da es sich um Staatsausgaben handelt, wird über deren Höhe durch politische Instanzen befunden. In welchem Umfang ausländische Bauleistungen nachgefragt werden, hängt demnach von der Bewertung der Dringlichkeit des Bedarfs durch entsprechende Entscheidungsgremien und den Finanzierungsmöglichkeiten ab ²⁾.

Die Bedarfsermittlung wird überdies dadurch erschwert, daß es an dafür eindeutigen und übereinstimmenden Kriterien fehlt. "Mit den heutigen Methoden ist es noch nicht einmal möglich, zu bestimmen, welche Einrichtungen mit welcher Ausstattung in den verschiedenen Infrastruktursektoren vorhanden sein müssen, um etwa eine vorgegebene Wachstumsrate des Bruttosozialproduktes zu realisieren. Zusätzliche Zielsetzungen erschweren eine Fixierung von Bedarfskriterien noch mehr... Internatio-

1) Vgl. Afheldt, Heik, Infrastrukturbedarf bis 1980, Prognos-Studien, Stuttgart 1967, S. 13.

2) Ebenda, S. 5 f.

nale Vergleiche (Querschnittsanalysen) und die Beobachtung längerer Entwicklungsreihen bieten aber brauchbare Ansatzpunkte, um Zielvorstellungen für verschiedene Sektoren zu entwickeln" ¹⁾.

Der Konkretisierungsprozess des Bedarfs an Bauleistungen in Entwicklungsländern ist dadurch gekennzeichnet, daß die Ausrichtung auf ein spezielles Bauvorhaben weniger aufgrund einer konkreten mikroökonomischen Situation erfolgt. Vielmehr verdichten sich die Daten von einer gesamtwirtschaftlichen Konstellation ausgehend über sektorale Ziele erst am Schluß zu einem einzelnen Projekt an einem bestimmten Standort.

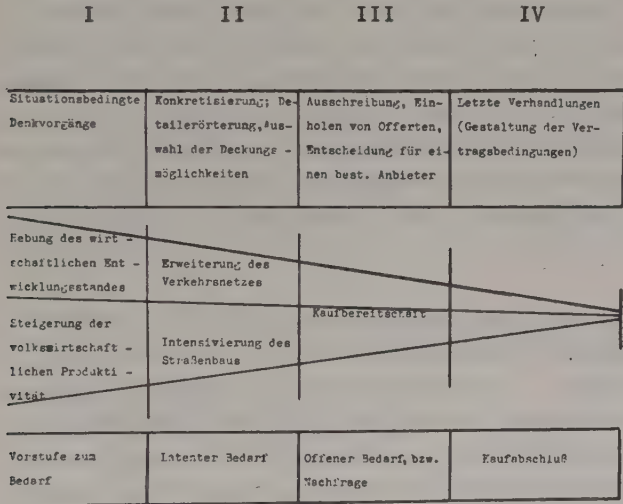
Wie im folgenden Beispiel der Importnachfrage nach Straßenbauleistungen gezeigt werden soll, lassen sich vier Phasen der Bedarfsentwicklung unterscheiden.

In einer Vorstufe zum Bedarf (Stadium der Bedarfsbildung) werden generelle Überlegungen zur Hebung des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes und zur Steigerung der wirtschaftlichen Produktivität angestellt. Wie und auf welche Weise dieses Ziel erreicht werden soll, ist Gegenstand der sich daran anschließenden Erwägungen während der zweiten Phase. Dabei geht es um die Interpretation bzw. Auswahl der Bedarfsdeckungsmöglichkeiten und deren Detailerörterung, wobei eine Erweiterung des Verkehrsnetzes und damit verbunden eine Intensivierung des Straßenbaus in Betracht gezogen wird. Dieser latente, noch nicht marktwirksame Bedarf konkretisiert sich in der darauffolgenden dritten Stufe zum offenen Bedarf und damit zur Nachfrage. Die Kaufbereitschaft äußert sich in der Projektausschreibung und der Einholung von Offerten. Nach der Entscheidung für einen ausländischen Anbieter werden in der vierten und letzten Phase die Ausführungsbedingungen ausgehandelt, und danach wird schließ-

1) Vgl. Afheldt, Heik, Infrastrukturbedarf bis 1980, aaO, S. 15.

lich der Vertrag rechtswirksam abgeschlossen. Die Abbildung 2 verdeutlicht diese Zusammenhänge ¹⁾ und skizziert anhand der zusammenlaufenden Strahlen den Entscheidungsprozess.

Abbildung 2: Die Bedarfsbildung für Straßenbauleistungen



Im Auslandsbaugeschäft kommt es darauf an, den Bedarf möglichst frühzeitig festzustellen und den Konkretisierungsprozess zur Nachfrage zu verfolgen. Dies ist nicht nur im Hinblick auf die bei internationalen Ausschreibungen häufig viel zu kurzen Angebotsfristen erforderlich, sondern eröffnet unter Umständen auch die

1) Die Aufteilung in mehrere Stadien lehnt sich an Geissner an, der die Entwicklung des Bedarfs an Produktivgütern allerdings nur allgemein in mehreren Stufen darstellt. Vgl. Geissner, Heribert, O., Marktforschung in der schweizerischen Produktionsgüterindustrie, Veröffentlichungen des wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Institutes der Universität Freiburg, Schweiz, Freiburg 1961, S. 46 ff.

Chance, über eine systematische Beeinflussung und fachmännische Beratung eine bereits gezielte Nachfrage herbeizuführen.

In der Bauwirtschaft handelt es sich um Marktvorgänge, die einen technisch-ökonomisch bedingten zeitlichen Gang nehmen. So ist bei der Ermittlung des zukünftigen Bauvolumens zu berücksichtigen, daß das Informationsmaterial über ein bestimmtes Projekt im Laufe des Planungszeitraumes immer umfangreicher wird. Zunächst stehen aufgrund langfristiger Bauprogramme im Rahmen volkswirtschaftlicher Gesamtplanungen nur allgemeine Daten zur Verfügung. Diese Angaben werden aber, wenn das Projekt realisiert werden soll, um so spezieller, je weiter die Planung fortschreitet.

Für die Marktforschung genügt es indessen nicht, im Rahmen einer quantitativen Analyse nur das zukünftige Nachfragevolumen zu ermitteln. Vielmehr gilt es auch ausfindig zu machen, in welchem Umfang den Projektanforderungen mit Hilfe des eigenen betrieblichen Potentials entsprochen werden kann.

Insofern scheint es gerechtfertigt, bei der Nachfrageforschung zwischen einer langfristig quantitativ und einer mehr kurzfristig qualitativ bezogenen Marktbeobachtung zu unterscheiden. Während die erstere ihr Augenmerk auf die Vielzahl der geplanten und in Zukunft durchzuführenden Vorhaben richtet, dient die letztere als Entscheidungsgrundlage für die Beteiligung eines Bauunternehmens an einer zu erwartenden oder bereits erfolgten internationalen Ausschreibung eines bestimmten Objekts.

2. INFORMATIONSQUELLEN FÜR PROGNOSEN QUANTITATIVER NACHFRAGE

a) Wirtschaftspläne der Entwicklungsländer

Eine wesentliche Grundlage zur Beurteilung des zukünftigen Bauvolumens bieten die in fast allen Ländern Afrikas, Asiens und Südamerikas aufgestellten mehrjährigen Pläne, die, insbesondere im Zusammenhang mit den jeweiligen Haushaltsbudgets, Aufschluß über vorzunehmende öffentliche Investitionen geben. Im Hinblick auf die dort aufgeführten Bauvorhaben handelt es sich um offenen Bedarf, der - soweit die entsprechenden Projekte noch nicht ausgeschrieben sind - sich noch nicht zur Nachfrage konkretisiert hat. Insofern kann in diesem Fall von einem Übergangsstadium zwischen den oben dargestellten Bedarfsphasen zwei und drei gesprochen werden ¹⁾.

Hinsichtlich der Qualität und des Umfangs der Informationen sind die Entwicklungsprogramme jedoch für die Marktforschung von unterschiedlichem Wert. Während einige Entwicklungspläne detaillierte quantitative Daten über wichtige wirtschaftliche Größen wie Volkseinkommen, Bevölkerung, geplante Investitionen, Produktionsziele, Ein- und Ausfuhr enthalten, vermitteln andere ein nur unvollständiges Bild über die zu erwartende wirtschaftliche Entwicklung. Viele dieser Pläne sind nicht mehr als eine Zusammenfassung einzelner, unabhängig voneinander konzipierter Investitionsvorhaben.

Nicht nur die Entwicklungsprojektierung, sondern auch die Marktforschung allgemein wird durch lückenhaftes Zahlenmaterial sehr erschwert. "Man hat nicht zu Unrecht das Fehlen von Statistiken, das Vorhandensein höchst ungenauer Daten sowie den Mangel an ausgebildeten Statistikern als wesentliche Charakteristika der Unterentwicklung bezeichnet. Oftmals sind Statistiken vorhanden (z.B. über

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf den Seiten 52 f. dieser Arbeit.

Ein- und Ausfuhr, Preise, Beschäftigtenzahl, Produktionszahlen, Steuerstatistiken usw.), die aber schlecht, wenn überhaupt ausgewertet werden. Was tatsächlich fehlt, ist einerseits speziell für die Entwicklungsprogrammierung aufbereitetes Material und andererseits die sogenannte organisierte Information, d.h. ein ständiger und in regelmäßigen Abständen erfolgender Informationsfluß von der Erfassungsstelle (Zollgrenzstation, Dorf- und Kreisbehörde, Produktionseinheiten usw.) zu den entsprechenden statistischen Sammelstellen in der Regional- oder Bundeshauptstadt" ¹⁾.

Die Entwicklungspläne setzen sich im allgemeinen aus kurz-, mittel- und langfristigen Planungen zusammen. Erstere sind meist mit der Projektierung von Einzelvorhaben identisch. Die Dauer der mittel- und langfristigen Planungen, häufig Regional- oder Sektoralprogramme, beträgt durchschnittlich zwischen fünf und sieben Jahren, während Globalplanungen oft einen längeren Zeitraum umfassen. Da sich letztere vielfach aus einer Anzahl zeitlich begrenzter Pläne zusammensetzen, können sie auch als Stufenpläne bezeichnet werden, deren einzelne Abschnitte Entwicklungsphasen widerspiegeln ²⁾.

In den verschiedenen Ländern Südostasiens, vor allem in Indien und Pakistan, arbeitet man mit solchen Globalplanungen. Dagegen bilden die Grundlage für die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Südamerika mehr sektorale Programme, während eine große Anzahl afrikanischer Länder nur über Teilpläne verfügen, die sich auf einzelne

1) Vgl. Knall, Bruno, Ziele und Kriterien realistischer Entwicklungsplanung, in: Probleme der Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern, Schriften des Vereins für Socialpolitik, Neue Folge, Bd. 46, hrsg. von Wilfried Guth, Berlin 1967, S. 17.

2) Vgl. Hesse, Kurt, Planungen in den Entwicklungsländern, Berlin 1965, S. 79.

Projekte erstrecken.

Die hier festgelegte Konzeption erfährt jedoch nicht selten Abänderungen. "Hierzu tragen nicht nur Untersuchungsergebnisse und Erfahrungen bei. Häufig ist die Veranlassung dazu der Wechsel von Persönlichkeiten, sei es der auftraggebenden Seite, sei es des Planerteams. Auch politische und andere Interessen können dabei eine Rolle spielen. Möglicherweise nötigt eine Wirtschaftskrise mit ihren Auswirkungen auf den Staatshaushalt zu Planungseinschränkungen, vielleicht auch zum Verzicht auf Vorhaben" ¹⁾.

Für den Marktforscher ergibt sich die Aufgabe, die Situation in den einzelnen Entwicklungsländern ständig zu beobachten und zu überprüfen. Um mit Hilfe von Entwicklungsplänen zu einer halbwegs sicheren Beurteilung des zukünftigen Bauvolumens zu kommen, mag es vielfach auch angebracht sein, zu unterscheiden zwischen Ländern, die aufgrund bisheriger Erfahrungen voraussichtlich ihre Planziele erreichen, und solchen, die dazu infolge fehlerhafter Planung oder unstabiler Verhältnisse bislang nicht in der Lage waren.

Eine in dieser Weise laufend durchgeführte Marktbeobachtung wird erheblich erleichtert durch Einrichtungen, wie sie in der Bundesrepublik der Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung darstellt, dessen Archiv fast alle Entwicklungspläne und -berichte enthält. Das Institut hat es sich seit 1950 zur Aufgabe gemacht, die interessierte Öffentlichkeit über den Stand in der Entwicklungsplanung zu unterrichten. Die von ihm jährlich herausgegebene, durch den Nachweis von Dokumenten und Berichten ergänzte Bibliographie ²⁾ vermittelt ebenso wie eine im Abstand

1) Vgl. Hesse, Kurt, Planung in Entwicklungsländern, aaO, S. 26.

2) Vgl. hierzu z.B. Dokumente und Berichte über Entwicklungspläne, verschiedene Jahrgänge, hrsg. vom Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung.

von drei bis vier Jahren erscheinende Übersicht ¹⁾ weitgehende Informationen über die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart.

Angesichts der oft verwirrenden Vielzahl von Daten, die sich aus den Entwicklungsplänen entnehmen lassen, empfiehlt sich aus Gründen der Übersichtlichkeit eine tabellarische Ordnung der für die Baumarktforschung relevanten Angaben. Eine solche Zusammenstellung zeigen die folgenden Tabellen 6 bis 8 über Bauvorhaben im Rahmen der Entwicklungsplanung in Afrika, Asien und Südamerika.

Die dabei durchgeführte Untersuchung stützt sich auf die Pläne von 20 Entwicklungsländern (zehn afrikanische, sechs asiatische und vier südamerikanische Staaten), die in der Vergangenheit bereits Aufträge an westdeutsche Baufirmen vergeben haben.

Während die allgemeinen Angaben in den Tabellenspalten 2 bis 7 Aufschluß über die Mitgliedschaft bei internationalen Organisationen, den zugrundegelegten zeitlich begrenzten Entwicklungsplan, die Höhe der geplanten Gesamtausgaben für beabsichtigte Investitionen und deren Finanzierung geben, können spezielle Daten über Bauprojekte, deren Kosten und Finanzierung den Spalten 9 bis 13 entnommen werden.

Die Angaben in Spalte 2 über die Zusammenarbeit der einzelnen Länder mit der Weltbank und/oder ihren Tochterinstituten lassen nicht nur Annahmen über mögliche Finanzierungsquellen zu, sondern eventuell auch schon Rückschlüsse auf die Ausschreibungs- und Durchführungsbedingungen. Dagegen ist die Beteiligung am Internatio-

1) Vgl. Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, Hrsg. Bremer Ausschuß für Wirtschaftsforschung, Darmstadt 1964, Bd. I und II.

nen Währungsfonds für die Regelung und Förderung des Zahlungsverkehrs, den Ausgleich kurzfristiger Wechselkurschwankungen, die Beseitigung von Devisenbeschränkungen und den Währungsausgleich von Bedeutung. Durch die Teilnahme am GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) wird unter anderem eine weitgehende Stabilisierung der Zolltarife gewährleistet. Auskünfte über die bisher gewährte Entwicklungshilfe der Bundesrepublik (Spalte 8) schließlich ermöglichen Informationen über zur Verfügung gestellte freie oder projektgebundene Mittel, die Art von Entwicklungshilfeleistungen und lassen generell die Beziehungen der Bundesrepublik zu den jeweiligen Entwicklungsländern erkennen.

Der zunächst globale Vergleich der zugrundegelegten Länder in Afrika, Asien und Südamerika (vgl. Tabelle 6 bis 8) zeigt hinsichtlich der Mitgliedschaft an internationalen Organisationen, daß die 20 Staaten sämtlich dem Internationalen Währungsfonds und mit Ausnahme von Jordanien auch der Weltbank angehören. Ebenso arbeiten auch alle untersuchten Nationen mit den Tochtergesellschaften der Weltbank zusammen, teilweise jedoch nur mit der International Development Association (IDA) bzw. ausschließlich mit der International Finance Corporation (IFC). Von den afrikanischen Entwicklungsländern sind Marokko, Libyen und der Sudan und von den südamerikanischen Venezuela nicht im GATT vertreten, während ihm in Asien nur Pakistan angehört.

Tabelle 6b1

Maßnahmen im Rahmen der Entwicklungslieferung in Afrika

Staat	Mitgliedschaft in internationalen Organisationen	Entwicklungsausgaben				Maßnahmen				Finanzierung			
		Grundlegendes Entwicklungsplan	Gesamtvermögen		Finanzierung	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %	Anteil an den Gesamtvermögen in %
			1961-1965	1966-1970									
5. Togo	Internationaler Fonds für die Entwicklung, IDA, IFC, GATT	Der Anfang 1960 vorgelegte Entwicklungsplan erfolgreich durchgeführt wurde	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
6. Madagaskar	Internationaler Fonds für die Entwicklung, IDA, IFC, GATT	Langfristiger Entwicklungsplan vorgelegt	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
7. Ghana	Internationaler Fonds für die Entwicklung, IDA, IFC, GATT	1963 bis 1970 vorgelegt	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5

Quelle: Zusammenstellung nach Angaben aus Händlern, Ernst. Die Wirtschaft des Landes, Die Entwicklungsförderung der Gegenwart, Bd. 1, S. 761 ff., Bd. 11, S. 1294 ff. und 2160 ff.

Neuaufrufen im Rahmen der Entwicklungsplanung in Afrika

Quelle: Zusammenge stellt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes. Die Entwicklungs-
vorhaben der Gegenwart, aao, Bd. II, S. 197 ff., 191 ff., 191 ff.

Neuverfahren im Rahmen der Entwicklungsplanung in Asien

[illegible]

Quelle: Zusammengefaßt nach Angaben aus: Hickmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungs-
vorhaben der Gegenwart, Bd. I, S. 56 ff., Bd. II, 4. 1967 ff.

Quelle: Zusammenge stellt nach Angaben aus: Ullmann, Ernst: Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, 2. Aufl., S. 410 ff., 994 ff., 1202 ff., 1206 ff.

1994

Maßnahmen im Rahmen der Entwicklungsplanung im Sudansozialismus

[illegible]

Zu 11a): Zusammengestellt nach Angaben aus: Wickschmann, Ernst, Die Wirtschaft des Auslandes, Die Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, 2. Aufl., S. 124 ff., 435 ff., Bd. II, S. 1958 ff., 2662 ff.

Über eine Entwicklungskonzeption aufgrund eines Planes verfügen gegenwärtig in Afrika nur Nigeria, Ghana, Mauretanien und Libyen. In Ägypten sind bei der Realisierung von geplanten Vorhaben durch die Nahost-Krisen von 1965 und 1967, ebenso wie in Marokko durch Erdbebenkatastrophen, Beeinträchtigungen zu erwarten. Eine Entwicklungsplanung in Liberia gibt es derzeit nicht, Entscheidungen über die Durchführung von Projekten werden jeweils von Jahr zu Jahr getroffen. In Togo konnte der 1960 aufgestellte Vierjahresplan wegen der inzwischen erfolgten Unabhängigkeit nicht ausgeführt werden, während in Madagaskar zur Zeit ein langfristiger Entwicklungsplan vorbereitet wird. Da die Planziele der ersten beiden Fünfjahrespläne (1946 bis 1956) nicht erreicht werden konnten, werden Investitionsentscheidungen im Sudan nur jährlich getroffen. An der Erstellung eines Siebenjahresplanes wird gegenwärtig gearbeitet.

Für Asien liegen mehrjährige Entwicklungspläne in Pakistan, Afghanistan, im Irak und Iran vor. Durch die Nahost-Krise von 1967 wird Jordanien ebenfalls zu einer Planrevision gezwungen sein. In Ceylon beabsichtigt die Regierung infolge erheblicher Verzögerungen bei der Ausführung des Plans von 1959 bis 1968 in Kürze einen neuen Dreijahresplan bekanntzugeben.

Auch die südamerikanischen Staaten Peru, Argentinien und Chile verfügen gegenwärtig über keine nennenswerten Entwicklungspläne. Lediglich in Venezuela liegt ein solcher vor. Die seit Jahren anhaltende Wirtschaftskrise in Argentinien erfordert vor allem Stabilisierungsmaßnahmen und die in Chile bestehenden Planungsziele zur Sanierung der Wirtschaft mußten überdies infolge der Erdbebenkatastrophen von 1961 überarbeitet werden.

Es zeigt sich also, daß die Entwicklungspläne von recht unterschiedlichem Informationsgehalt für die Marktfor-schung sind. Die Zuverlässigkeit dieser Quellen wird sowohl durch das ungleiche Planungsniveau als auch durch eine Anzahl meist nicht quantifizierbarer und zum Teil

nicht vorhersehbarer Einflußfaktoren beeinträchtigt. Gleichwohl ist zu berücksichtigen, daß auch Pläne, die zurückgestellt oder überarbeitet werden müssen, bestimmte Anhaltspunkte für den zukünftigen Bauleistungsbedarf geben.

Die in den Tabellen 6 bis 8 enthaltenen Gesamtausgaben für Entwicklungsvorhaben sind für die Bauforschung insofern von Bedeutung, als sie, ins Verhältnis zu den veranschlagten Baukosten gesetzt, eine, wenn auch grobe Orientierungshilfe für die Entwicklungsphase eines Landes geben können.

Diese Vermutung beruht darauf, daß gerade in den Anfängen der Entwicklung erhebliche Infrastrukturinvestitionen erforderlich sind und demnach die Kosten dafür den größten Anteil an den geplanten Gesamtausgaben ausmachen, der erfahrungsgemäß in den darauffolgenden Entwicklungsstadien sinken wird.¹⁾ Genauere Aussagen darüber sind aber nicht möglich, weil es an vergleichbaren Maßstäben für verschiedene Länder fehlt.

Eine Betrachtung der absoluten Ausgabenbeträge, die für Entwicklungsaufgaben von den einzelnen Staaten in ihrer Planung angesetzt werden, ist dagegen für die Bauforschung wenig aufschlußreich, weil die Entwicklungskonzeption von einer Vielzahl von Faktoren (wie z.B. wirtschaftliche Zielsetzung, Entwicklungsstand, natürliche Ressourcen u.a.) abhängig ist, denen unterschiedliche Bedeutung in den einzelnen Ländern beigemessen wird.

Während die Darstellung und Erörterung der beabsichtigten Projekte in der Entwicklungsplanung oft einen breiten Raum einnehmen, sind die Angaben über die Finanzierung häufig unvollständig und lückenhaft.

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf den Seiten 33 ff. dieser Arbeit; ferner Lewis, W.A., Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums, Tübingen-Zürich 1956, S. 234.

Eine detaillierte Darstellung der geplanten Finanzierung findet sich bei den der Untersuchung zugrundegelegten Ländern in Afrika nur bei Ägypten und Mauretanien. In Asien werden von Pakistan, Afghanistan, Jordanien sowie vom Irak und Iran nur überschlägige Zahlenwerte genannt, während entsprechende Daten für die vier südamerikanischen Länder nicht vorliegen.

Ein Überblick über die wichtigsten Bauvorhaben in den einzelnen Staaten (vgl. Tabelle 6 bis 8) vermittelt einen Eindruck nicht nur von der Dimension, sondern auch von dem Bedarfsgegenstand der zukünftigen Nachfrage.

Es handelt sich fast ausschließlich um Großbauprojekte, die von den Regierungen der Nachfrageländer in Auftrag gegeben werden und öffentliche Investitionen darstellen. Insofern läßt sich bei einem Vergleich mit der früheren Nachfrage keine Bedarfsverlagerung feststellen. Auch in Zukunft wird ebenso wie in den Jahren von 1950 bis 1967 der Tiefbau im Auslandsgeschäft dominieren, wobei ein großer Anteil auf Energie- und Verkehrsprojekte entfallen wird. Der marktanalytische Erkenntniswert von Entwicklungsplänen besteht also, abgesehen von der Möglichkeit zur Ermittlung des zukünftigen Bauvolumens, vor allem darin, daß sie Aufschluß über Bedarfsveränderungen, Bedarfsträger und räumlich bestimmte Marktfelder geben.

Die in den Tabellen 6 bis 8 nach Ländern katalogisierten Bauvorhaben, mit deren Ausführung zum Teil schon begonnen wurde, können im wesentlichen in drei Gruppen zusammengefaßt werden: Straßen- und Brückenvorhaben, Energie- und Bewässerungsprojekte sowie Hafenbau.

Die größten Einzelobjekte in den genannten afrikanischen Staaten sind das Niger-Damm-Projekt in Nigeria, dessen Kosten mit umgerechnet ca. 692 Mill. DM veranschlagt werden, und das Volta-River-Projekt (721 Mill. DM) in

Ghana. Der Entwicklungsplan für die Zeit von 1961 bis 1965 in Ägypten sah ferner rund 543 Mill. DM für den Ausbau des Assuan-Dammes vor.

In den asiatischen Ländern ist vor allem das pakistanische Indus-Bewässerungsprojekt (3 479 Mill. DM) zu nennen, das die Errichtung von vier kleinen und zwei großen Staudämmen (Mangla- und Tarbela-Damm) erfordert ¹⁾. Der

- 1) Der Indus-Becken-Plan entstand, als Pakistan 1960 mit Indien ein Übereinkommen traf, das die Nutzung des Induswassers regelte. Mit diesem durch Vermittlung der Weltbank zustande gekommenen Vertrag wurde ein Schlußstrich unter einen Streit gezogen, der seit 1948 bestand, als Indien während einer politischen Auseinandersetzung mit Pakistan die östlichen Nebenflüsse des Indus sperrte.

Das Abkommen sieht vor, daß ab 1970 Pakistan auf die Wasserverwendung der drei Indus-Zuflüsse Ravi, Beas und Sutlej verzichtet, dafür aber das Wasser der anderen Nebenflüsse, Jhelum und Chenab, sowie vor allem des Indus nutzen kann.

Der Ausfall von etwa 20 vH des Jahresabflußvolumens im Indusstromgebiet erfordert für Pakistan die Entwicklung eines neuen Bewässerungssystems mit zusätzlichen Kanälen, Schleusen, Wehren, Staudämmen und Talsperren. Zudem müssen neue Wasserspeicher angelegt werden. Dem zu diesem Zweck ausgearbeiteten Plan folgte die Gründung eines Indus-Becken-Entwicklungsfonds, in den 4 Mrd. DM für die erste Phase des Programms eingebracht wurden, davon mehr als die Hälfte in Devisen. Die Bundesrepublik beteiligte sich bisher daran mit 206 Mill. DM.

Neben dem für insgesamt 2,6 Mrd. DM von acht amerikanischen Baufirmen im November 1967 fertiggestellten Mangla-Damm, handelt es sich bei dem Tarbela-Damm, der nordwestlich von Rawalpindi entstehen soll, um das bis-

her größte Projekt in der Geschichte des zivilen Ingenieurwesens. Für annähernd 3,6 Mrd. DM soll der Indus zu einem 80,4 km langen und bis zu 137 m tiefen See künstlich aufgestaut und zusätzlich Kraftwerke mit einer Kapazität von insgesamt 2,1 Mill. Kilowatt errichtet werden. Vgl. hierzu Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 24. November 1967, Nr. 273, S. 9 und vom 7. März 1968, Nr. 37, S. 1; Handelsblatt vom 8./9. März 1968, Nr. 49, S. 3 sowie Die Zeit vom 15. März 1968, Nr. 11, S. 36.



Bau des Karnaphuli-Hydel-Dammes (veranschlagte Kosten ca. 272 Mill. DM), für den 12,7 Mill. \$ durch die US-International Cooperation Administration (ICA) bereitgestellt wurden, das Brahmaputra-Mehrzweckprojekt (352 Mill. DM), das die Internationale Entwicklungsorganisation (IDA) mit 5 Mill. \$ unterstützt, sowie die Errichtung des Teesta-Staudammes in Ost-Pakistan (316,7 Mill. DM) gehören ebenfalls zu dem laufenden Fünfjahresplan (1965 bis 1970) Pakistans.

Zu den größten Vorhaben des Irak im Planungszeitraum 1962 bis 1966 gehörten der Dibis-Staudamm (638 Mill. DM), der Bakhma- (rd. 444 Mill. DM) und der Eski-Mosul-Damm (ca. 414 Mill. DM).

Eine Anleihe von 42 Mill. \$ stellte die Weltbank dem Iran für den in der Zeit von 1962 bis 1968 beabsichtigten Bau von fünf Staudämmen (Gesamtkosten etwa 557 Mill. DM) in Khuzestan zur Verfügung.

Für die Verwirklichung des Yarmouk-Stauprojekts in Jordanien wurden im Entwicklungsplan 1962 bis 1967 etwa 616 Mill. DM angesetzt und für 486 Mill. DM sollen in Ceylon im Rahmen des Laxapana- und Gal Oya-Vorhabens mit Hilfe eines Weltbankkredits von 15 Mill. \$ Kraftwerke erbaut werden.

In den vier südamerikanischen Staaten werden große Vorhaben vor allem auf dem Energiesektor geplant. In Peru handelt es sich um das Titicacasee-Programm (1 206 Mill. DM) und das Großkraftwerk Rio Mantaro (341 Mill. DM), zu dessen Finanzierung ein britisches Finanzkonsortium mit 40 Mill. \$ und die Bundesrepublik mit 20 Mill. \$ beiträgt.

In Argentinien soll mit Hilfe einer Weltbankanleihe in Höhe von 95 Mill. \$ das Wärmekraftwerk Dock Sud für 1 187 Mill. DM entstehen. Für 1 024 Mill. DM sind in Chile mehrere Kraftwerke geplant, so unter anderem bei Rapel und Isla (Talea). Zu diesem Zweck wird ebenfalls eine Weltbankanleihe von 32,5 Mill. \$ in Anspruch genommen. Venezuela schließlich hat in seinem Entwick-

lungsplan von 1963 bis 1966 die Erweiterung seines Eisenbahnnetzes vorgesehen, die dafür geplanten Ausgaben betragen 3 389 Mill. DM.

b) Veröffentlichungen von Finanzierungs- und Entwicklungsinstituten

(1) Eine marktanalytische Auswertung solcher Publikationen setzt grundsätzlich die Kenntnis der Arbeitsziele, Rechtsstellung, Mitgliedschaft, Organisation, Kapitalbeschaffungswege, Darlehenspolitik und -bedingungen sowie ergänzender Funktionen dieser Institute voraus ¹⁾.

Die von der International Bank for Reconstruction (Weltbank), der International Development Association (IDA) und der International Finance Corporation (IFC) in Form von Berichten, Protokollen, Sonderdrucken, Informationschriften und Pressemitteilungen herausgegebenen Veröffentlichungen lassen sich generell in zwei Kategorien untergliedern. Dies deswegen, weil sie zum Teil nur einem beschränkten Personenkreis als vertrauliche Information zur Verfügung stehen, während andere der interessierten Öffentlichkeit zugänglich und damit als Publikationen im eigentlichen Sinne anzusehen sind.

1) Da eine solche Darstellung, abgesehen von den Ausführungen auf den Seiten 130ff. dieser Arbeit, den Rahmen der Untersuchung überschreiten, sei auf die vielfältige Literatur über die Tätigkeit und Organisation dieser Institute verwiesen, und zwar insbesondere auf:

1. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft, zweite, neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 1967, S. 223 ff.;
2. Joerges, Harald und Schleiminger, Günter, Internationaler Währungsfonds Weltbank IFC und IDA, Taschenbücher für Geld, Bank und Börse. Hrsg. Ph. Möhring und Hch. Rittershausen, Bd. 30, Frankfurt a.M. 1965;
3. Portmann, Heinz, Die Weltbank als Kapitalleitstelle für Entwicklungsländer, Winterthur 1961;
4. Goharin, Mohsen, Die Darlehenspolitik der Weltbank insbesondere gegenüber den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern, Winterthur 1961;
5. Die Weltbank, IFC und IDA, Arbeitsgrundsätze und Geschäftstätigkeit, hrsg. von der Internationalen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Washington D.C., Frankfurt a.M. 1963.

Zur ersten Gruppe gehören vor allem Länder- und Projektberichte, die von der Weltbank im Rahmen ihrer Prüfung für Investitionsvorhaben erstellt werden und zur Beurteilung bei der Darlehensgewährung dienen.

Diese mit "Confidential" oder "Restricted" bezeichneten Unterlagen werden an die Regierungen oder den von ihnen beauftragten Stellen zur Auswertung weitergegeben. In der Bundesrepublik können sie von Vertretern deutscher Auslandsbaufirmen zur persönlichen Erkundung bei der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) eingesehen werden. Es ist jedoch ausdrücklich untersagt, solche Information zu veröffentlichen oder sonst weiterzugeben, denn "die klare, sachliche, aber auch ungeschminkte Art der Analyse wirtschaftlicher Gegebenheiten in den Entwicklungsländern verlangt auf Seiten des Unterrichteten die vertrauliche Behandlung, um auch in Zukunft den Repräsentanten der deutschen Wirtschaft die jeweils persönliche Unterrichtung zu ermöglichen" ¹⁾. Die Berichte sind damit für die Baumarktforschung vor allem deswegen von Bedeutung, weil sie - im Unterschied etwa zu den Entwicklungsplänen - als fertige Marktanalysen anzusehen sind, die detaillierte quantitative Angaben über geplante Projekte enthalten.

Die zur zweiten Gruppe gehörenden Veröffentlichungen der Weltbank, IDA und IFC können ihrerseits unterteilt werden in periodische und aperiodische Publikationen. Zu den ersteren zählen vor allem die jährlich im September ²⁾ herausgegebenen Jahresberichte (Annual Reports), die seit 1961/62 auch in französischer, spanischer und deutscher

1) Lt. Auskunft der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln, vom 21. Dezember 1967.

2) Das Geschäftsjahr aller drei Gesellschaften erstreckt sich auf den Zeitraum vom 1. Juli eines Jahres bis zum 30. Juni des darauffolgenden Jahres.

Sprache erscheinen. Obwohl ihre eigentliche Zielsetzung darin besteht, Rechenschaft über den Geschäftsablauf des jeweils vergangenen Jahres abzulegen ¹⁾, können auch ihnen Informationen im Rahmen einer prospektiven Nachfrageforschung entnommen werden. Sie geben insbesondere Auskunft über die jährlich vergebenen Darlehen, den Verwendungszweck, den Kreditnehmer, die Kredithöhe und Laufzeit sowie den Zinssatz. Speziellere Angaben über einzelne Projekte sind jedoch selten und beschränken sich hauptsächlich auf diejenigen Vorhaben, denen für die Entwicklung des jeweiligen kreditnehmenden Landes besondere Bedeutung zukommt. Da im übrigen die Kapitalverwendungszwecke nur sehr allgemein beschrieben werden (z.B. Darlehen für Straßenbau oder Energieversorgung), können solche Informationen für den Marktforscher allenfalls in Verbindung mit anderem Auskunftsmaterial von Nutzen sein ²⁾.

Da die Weltbank im Rahmen ihrer technischen Hilfe auch die Aufstellung vordringlicher Investitionsprogramme unterstützt und bei der Vorbereitung von Entwicklungs-

-
- 1) Die einzelnen Gliederungspunkte der Geschäftsberichte werden nicht in jedem Jahr mit der gleichen Ausführlichkeit erörtert und die Vergleichbarkeit über einen längeren Zeitraum wird vor allem durch wiederholte Umstellungen und Umbenennungen beeinträchtigt. Der Inhalt der Berichte besteht weitgehend in einem globalen Überblick über die Tätigkeit mit Schlußfolgerungen für die eigene Darlehenspolitik, den technischen Beistand, den Mitgliederbestand und die Verwaltung. Ausführliche Angaben werden über die finanzielle Situation der Institute gemacht.
 - 2) Hat er z.B. durch einen Entwicklungsplan bereits Kenntnis von einem Bauvorhaben im Ausland, so kann er eventuell aufgrund der Nachricht über eine gesicherte Finanzierung mit einer bald folgenden Ausschreibung rechnen.

projekten Beistand leistet, sind den Geschäftsberichten zu entnehmende Hinweise auf laufende, fertiggestellte und geplante Untersuchungen für die Baumarktforschung von besonderem Wert.

Im allgemeinen empfiehlt die Bank den Regierungen, sich bei Finanzierungs- und Durchführbarkeitsprüfungen an die 1966 gegründete Organisation der Vereinten Nationen für Entwicklungsprogrammierung (United Nations Development Programme - UNDP) zu wenden. Gegebenenfalls ist sie aber auch bei der Stellung von Anträgen an die UNDP behilflich und tritt, sofern es gewünscht wird, selbst als ausführendes Organ für die Durchführung von ausgewählten, durch die UNDP vorfinanzierten Projekten auf (vgl. Tabelle 9). Als Treuhänder wirkt sie bei der Organisation und Prüfung mit, handelt mit der Regierung und der UNDP Vertragsbedingungen aus, setzt eventuell Berater ein, beaufsichtigt die Arbeiten an Ort und Stelle und wertet die Ergebnisse aus ¹⁾.

Für eine prospektive Baumarktforschung weniger informativ ist der IFC-Jahresbericht ²⁾. Das liegt vor allem daran, daß Bauleistungen namentlich in den Entwicklungsländern überwiegend von der öffentlichen Hand nachgefragt werden, während die Aufgabe der IFC vornehmlich

1) Vgl. Jahresbericht der Weltbank und IDA 1966/1967, S. 18 f.

2) Der IFC-Geschäftsbericht enthält im wesentlichen einen Überblick über die Investitionen und Beteiligungen im vorangegangenen Geschäftsjahr mit Angabe des begünstigten Unternehmens, dessen zukünftige Aussichten und seine gegenwärtige volkswirtschaftliche Bedeutung.

Tabelle 9 Untersuchungen der Weltbank als ausführendes Organ
der United Nations Development Programme (UNDP)
im Berichtsjahr 1966/67

Land	Gegenstand der Untersuchung	UNDP-Anteil in \$
Brasilien	Transportwesen (II. Phase)	1 730 000
Burundi und Tansania	Straßenbau Bujumbura-Kigoma	359 000
Chile	Organisations- und Ausbauar- beiten im Eisenbahnnetz	911 000
Costa Rica	Verkehrsentwicklung am Stadt- gebiet von San José	433 100
Dahomey	Überlandverkehr	512 500
Ghana	Zwei Hauptverkehrswege	426 000
Kenia, Tansania und Uganda	Ostafrikanisches Verkehrsnetz	675 000
Malaysia	Verkehrsentwicklung	1 315 100
Mali	Verkehrsentwicklung	204 000
Nigeria	Verkehrsentwicklung in Mittel- und Westnigeria	297 000
Tunesien	Vorbereitung eines Verkehrs- musterplanes	490 000
Gesamt:		7 352 700

Quelle: Jahresbericht der Weltbank und IDA 1966/67, S. 19.

in der Unterstützung produktiver privater Unternehmen in den Mitgliedsländern besteht ¹⁾. Soweit sich jedoch Angaben in den Geschäftsberichten über geplante Bauinvestitionen finden, beschränken sich diese auf die Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Projekts und die Art seiner Finanzierung ²⁾.

Zu den periodischen Publikationen der Weltbank-Gruppe zählen ferner die als "Summary Proceedings" bezeichneten Protokolle von Jahresversammlungen der Gouverneure, die zwar keine Informationen über die Investitionsgüternachfrage liefern, aber häufig wichtige Hinweise auf die zukünftige Darlehenspolitik enthalten.

1) Der Anteil exportierter Bauleistungen für gewerbliche und industrielle Gebäude am gesamten westdeutschen Bauexport betrug 1965 etwa 8,3 vH und belief sich 1966 auf 11,4 vH.

2) Vgl. dazu z.B. IFC-Jahresbericht 1966/67, S. 15.

Von den aperiodischen Veröffentlichungen, die im Rahmen einer umfangreichen Public Relation-Tätigkeit vorwiegend über die Institutionen selbst und ihre Arbeitsgrundsätze berichten, sind im Hinblick auf die Nachfrageforschung lediglich die Pressemitteilungen wegen ihrer Aktualität von Bedeutung. Die vom europäischen Büro der Weltbank in Paris in deutscher, französischer, englischer und italienischer Sprache herausgegebenen Berichte über die Vergabe von Weltbank- und IDA-Darlehen bzw. über IFC-Investitionen erscheinen meist unmittelbar nach Vertragsabschluß und geben Auskunft über Kreditnehmer, Darlehenshöhe, Laufzeit, Zins; ferner über das begünstigte Projekt, dessen betriebs- und volkswirtschaftliche Bedeutung.

Schließlich können auch die von der Weltbank gelegentlich publizierten Ergebnisse von Studienkommissionen, die sich im Rahmen der technischen Hilfe mit Entwicklungsmöglichkeiten einzelner Länder befaßt haben, ausgewertet werden ¹⁾.

(2) Informationen über die Nachfrageentwicklung lassen sich ferner aus den Veröffentlichungen der für spezielle Aufgaben ²⁾ im Rahmen der EWG in Brüssel gegründeten Europäischen Investitionsbank (EIB) und des Europäischen Entwicklungsfonds für assoziierte Gebiete (EEF) gewinnen.

1) Lt. Jahresbericht der Weltbank und IDA 1964/65, S.9, liegen inzwischen für eigene Zwecke 95 Länderuntersuchungen vor, von denen aber nur die über Kolumbien (1950), Kuba, Guatemala, Türkei (1951), Irak, Jamaika, Surinam (1952), Ceylon, Mexiko, Nicaragua (1953), British Guinea (1954), Nigeria, Syrien, Malala (1955), Jordanien (1957), Thailand (1959), Libyen (1960), Tanganjika, Venezuela (1961), Uganda (1962), Spanien, Kenia (1963), Kuwait, Papua und Neuguinea (1965) veröffentlicht wurden.

2) Vgl. dazu insbesondere Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 226 ff.; ferner die Informationsschrift des Instituts über Aufgaben und Arbeitsgrundsätze "Europäische Investitionsbank", Brüssel 1962 sowie den Tätigkeitsbericht "Europäische Investitionsbank 1958 bis 1963", Brüssel 1964.

Die Jahresberichte der EIB geben unter anderem Auskunft über vergebene projektgebundene Darlehen an die einzelnen EWG-Mitgliedsländer und assoziierten Staaten, wobei in einem gesonderten Abschnitt die bisherige Entwicklung, die gegenwärtige Struktur und die Planziele der letzteren dargestellt werden.

Von besonderem Interesse für die Auslandsbaufirmen der in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft vereinigten Länder sind die von dem EEF finanzierten Projekte in Afrika.

Gemäß Artikel 132, Abs. 4, des Vertrages von Rom und Artikel 25 des Abkommens von Jaunde hat die EWG-Kommission dafür Sorge zu tragen, daß bei internationalen Ausschreibungen eine Beteiligung der Unternehmen aus den Mitglieds- und assoziierten Staaten unter gleichen Bedingungen gewährleistet ist. "Deshalb werden, um alle interessierten Kreise möglichst weitgehend über die Maßnahmen des Europäischen Entwicklungsfonds zu unterrichten, die wichtigsten Etappen, d.h. der Finanzierungsbeschluß, die Unterzeichnung des entsprechenden Finanzierungsabkommens sowie die anschließenden Ausschreibungen jeweils veröffentlicht" ¹⁾.

Im einzelnen werden die Prüfungen der Vorhaben und die von der Kommission nach Stellungnahme des EEF-Ausschusses gefaßten Finanzierungsbeschlüsse im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften bekanntgegeben. Ferner erfolgt eine Mitteilung in den vier Amtssprachen an die Presse, die vor allem von den Agenturen und Fachzeitschriften der Mitgliedstaaten und assoziierten Ländern veröffentlicht wird. Außerdem werden mehr als 5 000 Interessenten benachrichtigt, deren Anschriften der EEF in einer Kartei führt.

1) Vgl. Der Europäische Entwicklungsfonds, Der Weg des Vorhabens von der Vorlage bis zur Ausführung, Veröffentlichung der Europäischen Gemeinschaften. 8186/2/VII/1966/5, S. 14.

Die Unterzeichnung der Finanzierungsabkommen ist ebenfalls dem Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften zu entnehmen, deren Informationsdienst zusätzlich eine Pressemitteilung darüber abgibt.

Über die Ausschreibungen unterrichtet neben dem Amtsblatt auch das des begünstigten Landes, dessen Regierung sie gleichzeitig den konsularischen Vertretungen aller bei ihr akkreditierten EWG-Mitgliedstaaten bekanntgibt. Zusätzlich erscheinen Mitteilungen in den verschiedenen Fachzeitschriften dieser Länder.

Jede Änderung der Ausschreibungsbedingungen wird gleichzeitig und in derselben Weise der Öffentlichkeit zugänglich gemacht. Die Ausschreibungsunterlagen können bei der Generaldirektion Überseeische Entwicklungsfragen des EEF sowie bei den nationalen Informationsbüros in Bonn, Luxemburg, Den Haag, Paris und Rom eingesehen werden ¹⁾. Auch über die Ausschreibungsergebnisse, den Auftragnehmer, die Auftragssumme sowie die Anzahl der Submissionsteilnehmer gibt das Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Auskunft ²⁾.

(3) Eine Unterrichtung der interessierten Öffentlichkeit über geplante Projekte durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW), Frankfurt, die im Rahmen ihrer bilateralen Kapitalhilfe den Entwicklungsländern langfristige Kredite für förderungswürdige Investitionen gewährt, erfolgt dagegen nicht. Die bankmäßigen Grundsätze, nach denen die gewährten Darlehen abgewickelt werden, gebieten es, daß keine Auskünfte an Dritte über Konditionen oder sonstige Einzelheiten gegeben werden. Anders

1) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds der EWG, Brüssel, vom 24. Oktober 1968.

2) Vgl. Der Europäische Entwicklungsfonds, Der Weg des Vorhabens von der Vorlage zur Ausführung, Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften 8186/2/VII/1966/5, S. 14 ff.

verhält es sich mit den jeweiligen Regierungsabkommen, die den Darlehen an die einzelnen Entwicklungsländer zugrundeliegen. Darüber unterrichtet die Bundesregierung die Öffentlichkeit durch die Presse, den Bundesanzeiger sowie die Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) in Köln.

Interessante Hinweise lassen sich unter Umständen aber auch den Service-Informationsdiensten der Finanzierungsinstitute entnehmen. Vor allem von den Großbanken werden regelmäßig erscheinende Mitteilungen kostenlos herausgegeben, die zum Teil ausführlich über fremde Volkswirtschaften berichten. Diese sind insbesondere dann von Wert, wenn die Kreditinstitute über enge Verbindungen zu fremden Märkten verfügen und auf eigene Korrespondenten gestützt sonst nicht erreichbares Material darbieten ¹⁾.

(4) Von Bedeutung für die Nachfragebeobachtung auf dem Auslandsbaumarkt sind ferner die Untersuchungen der Vereinten Nationen. Daneben geben die Jahresberichte des Colombo-Plans wertvolle Hinweise über geplante Projekte in den Mitgliedstaaten. Als Informationsquelle können darüber hinaus die Berichte des GATT (International Trade), der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Basel, des Internationalen Währungsfonds (Annual Report of International Monetary Fund) und der Export- Importbank, Washington, herangezogen werden, um nur einige aus der Vielzahl der jährlich erscheinenden Veröffentlichungen zu nennen.

c) Mitteilungen privater, amtlicher und wissenschaftlicher Einrichtungen

Angesichts des von Jahr zu Jahr immer umfangreicher werdenden Materials in Form von periodischen und aperi-
odischen Berichten und Statistiken über die Entwicklung

1) Vgl. Ringel, Karlrobert, Exportmarktforschung als Informationsaufgabe, Köln und Opladen 1963, S. 56.

und Lage der Wirtschaft im Ausland, erhebt sich die generelle Frage, inwieweit die Unternehmen überhaupt in der Lage sind, die Fülle an Informationen speziell für ihre eigenen Belange auszuwerten. Die oft mehrfache Unterrichtung über ein Projekt durch Zeitschriften, verschiedene Zeitungen, Banken, private und amtliche Nachrichtenagenturen einerseits und die Tatsache andererseits, daß den verantwortlichen Persönlichkeiten wesentliche Nachrichten gar nicht oder nur unvollständig zur Kenntnis gelangen, erfordert eine Rationalisierung durch Konzentration und Kooperation in der Außenhandelsberichterstattung durch den privaten und amtlichen Sektor ¹⁾.

Zur Lösung dieser insbesondere auch für die Bauexportunternehmen bestehenden Gemeinschaftsaufgabe können vor allem die Fachverbände beitragen. Als Informationsquellen dienen diesen Institutionen neben einer Anzahl in- und ausländischer Zeitungen sowie Fachzeitschriften vor allem die Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA) in Köln ²⁾. Diese ist durch ein weitverzweigtes Netz von Korrespondenten, den direkten Kontakt zu diplomatischen Vertretungen der Bundesrepublik im Ausland und aufgrund der Auswertung von ca. 800 Periodika in der Lage, die Industrie über die wirtschaftlichen Vorgänge in den Entwicklungsländern ausführlich zu unterrichten ³⁾. Daneben erfolgt die gesonderte Benachrichtigung der jeweils interessierten Spitzen- oder Fachverbände in Form von Rund- oder Einzelanschreiben

1) Vgl. Trautmann, Walter, Rationalisierung des Wirtschaftsnachrichtenwesens, in: Der Volkswirt, Jg. 9, 1955, Heft 29, S. 16.

2) Lt.: Auskunft des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt, vom 7. März 1968.

3) Lt.: Auskunft der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln, vom 6. März 1968.

und in Ausnahmefällen eine unmittelbare Kontaktaufnahme mit einzelnen Unternehmen.

Sämtliche der BfA bekanntgewordenen Bauvorhaben werden im Vor-Ausschreibungs-Stadium in den "Mitteilungen für Weltwirtschaftliche Zusammenarbeit" (MWZ) veröffentlicht. Außerdem lassen sich Hinweise über vorgenommene Ausschreibungen des Auslandes den "Nachrichten für Außenhandel" (NfA) mit Angabe der auftraggebenden Stelle und des Anbietungstermins entnehmen.

Bei Objekten, die aus der deutschen Kapitalhilfe finanziert werden, erfolgt eine ausführliche Bekanntmachung in den "Nachrichten für Außenhandel", die eine gesonderte Spalte "Auslands-Ausschreibungen" führt. Diese Information liegt auch allen Industrie- und Handelskammern sowie den Fachverbänden der Wirtschaft vor. Im allgemeinen wird vorher eine technische Beschreibung der einzelnen Projekte als Vorankündigung in der NfA-Beilage, den "Mitteilungen für Weltwirtschaftliche Zusammenarbeit", veröffentlicht.

Auf Ausschreibungen von Projekten, die aus dem Europäischen Entwicklungsfonds (EEF) finanziert werden, wird in den NfA in einer kurzen Notiz unter Angabe des Einreichungstermins hingewiesen. Ausführliche Informationen werden den Industrie- und Handelskammern sowie den Wirtschaftsverbänden zur Verfügung gestellt. Ferner werden diese Submissionen im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften und dem Bundesausschreibungsblatt bekanntgegeben. Die Ausschreibungsunterlagen liegen beim "Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften" in Bonn zur Einsichtnahme aus. Auch hierüber sind entsprechende Vorankündigungen den MWZ zu entnehmen.

Bei den Ausschreibungen aus Mitteln der Weltbank-Gruppe werden Kammern und Wirtschaftsverbände über Formschriften gesondert unterrichtet. In den NfA wird bei der Ausschreibungsmeldung ein Hinweis auf die Weltbank als

Träger der Finanzierung aufgenommen ¹⁾.

Im Rahmen einer mehr langfristigen Marktbeobachtung können als wertvolle Ergänzung ferner Exporterwartungstests anderer mit der Bauindustrie verknüpfter Wirtschaftszweige dienen. Diese werden im Auftrage der Bundesstelle für Außenhandelsinformation von Wirtschaftsforschungsinstituten durchgeführt und stellen mittels überbetrieblicher Erhebungen die Geschäftserwartungen der Unternehmensleitungen verschiedener Branchen fest.

Eigene Informationsdienste haben die sogenannten "Ländervereine", die sich um die Außenhandelsförderung in bestimmten Ländergruppen bemühen. In der Bundesrepublik gibt es z.B. den "Ibero-Amerikanischen Verein", den "Ostasiatischen Verein", den "Afrika-Verein" sowie den "Nah- und Mittelostverein". Als gemeinsames Veröffentlichungsorgan existiert die "Übersee-Rundschau" ²⁾, die als Marktforschungsquelle für den Auslandsbau ebenfalls verwendet werden kann.

Zusätzlich können die Publikationen wissenschaftlicher Institute ausgewertet werden. In diesem Zusammenhang ist vor allem das "Kieler Institut für Weltwirtschaft" und das "Hamburgische Weltwirtschaftsarchiv" zu nennen, die beide über reichhaltiges Material verfügen. Bei den Veröffentlichungen des ersteren handelt es sich in erster Linie um Grundsatzarbeiten mit Forschungscharakter, während letzteres hauptsächlich auf Vertragsbasis und gegen Gebühren Informationsmaterial beschafft, aber auch die Erstellung von Gutachten übernimmt und Untersuchungen durchführt, die speziellen Marktinteressen entsprechen ³⁾.

1) Lt. Auskunft der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln, vom 6. März 1968.

2) Vgl. Ringel, Karlrobert, Exportmarktforschung als Informationsaufgabe, Köln und Opladen 1963, S. 55.

3) Ebenda, S. 57.

Neben diesen Erkundungsmöglichkeiten werden sich Auslandsbaufirmen vor allem auf die Unterrichtung durch örtliche Vertretungen, Niederlassungen und Tochtergesellschaften stützen, die durch ihre Verbundenheit mit dem Markt rechtzeitig von entsprechenden Vorhaben erfahren.

Die aus den unterschiedlichen Quellen gewonnenen Informationen lassen sich schließlich gleich einem Mosaik zusammenfügen und vermitteln so den interessierten Unternehmen einen allgemein zuverlässigen Überblick über die zukünftige Nachfrage auf dem internationalen Markt für Bauleistungen.

3. INFORMATIONEN ALS ENTSCHEIDUNGSGRUNDLAGE FÜR SUBMISSIONSBETEILIGUNGEN

Bezogen sich die bisherigen Ausführungen auf Möglichkeiten zur Ermittlung des Bauvolumens im Rahmen einer mehr langfristigen Marktbeobachtung, so soll im folgenden die Feststellung qualitativer Anforderungen der Bedarfsträger Gegenstand der Betrachtung sein. Wie schon erwähnt, wird aufgrund einer solchen projektbezogenen kurzfristigen Analyse entschieden, ob bei internationalen Ausschreibungen eine Offerte abgegeben werden soll.

Wie bei allen unternehmerischen Dispositionen sind auch diese Entscheidungen, bei denen es oft um die Durchführung von Projekten mit Millionenwerten geht, von der Quantität und Qualität der verfügbaren Informationen abhängig ¹⁾.

Sind dem Unternehmer die Produktionsbedingungen bei der Preisstellung nur unvollständig bekannt, legt er sich meist auf Vertragskonditionen fest, deren Angemessenheit

1) Vgl. Meffert, Heribert, Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, Ein Beitrag zur Theorie der Kostenrechnung, Wiesbaden 1968, S. 17.

sich erst am Schluß der Bauarbeiten erweisen muß. Um so mehr wird er bemüht sein, die Kosten und Qualitäten der benötigten Arbeitskräfte, Materialien und Gerätschaften genau zu ermitteln und Zölle, Devisenvorschriften, Zugangsstraßen, steuer-, sozial- und arbeitsrechtliche Bestimmungen sowie andere kostenbeeinflussende Faktoren in Erfahrung zu bringen. Da sie zum Teil dennoch nur aufgrund von Schätzungen in die Kalkulation eingehen, setzt eine knappe Preisstellung eine erhebliche Risikobereitschaft voraus ¹⁾.

Die Angebotsausarbeitung ist in der Regel mit erheblichen Kosten verbunden ²⁾, die Aussichten auf eine Auftragserteilung sind dagegen im allgemeinen nur gering. So schwankt z.B. die diesbezügliche Erfolgsquote westdeutscher Baufirmen zwischen 5 und 25 vH, d.h., auf nur ein bis höchstens fünf von 20 abgegebenen Angeboten erfolgt ein Zuschlag ³⁾.

Bei den Bauausführungsverträgen ist der Bieter normalerweise an das von ihm gegebene Angebot gebunden. Infolgedessen erfordert die Preisermittlung besondere Sorgfalt sowie umfassende und genaue Kenntnis der Bedingungen, unter denen das Projekt errichtet werden soll. Darüber unterrichtet im einzelnen die Leistungsbeschreibung als

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 4 f.

2) Die Gesamtkosten der Ausarbeitung eines Angebots liegen beim westdeutschen Auslandsbau im Durchschnitt bei 30 000 bis 50 000 DM, in vielen Fällen aber auch über 100 000 DM. Vgl. Bauen im Ausland, Aufgaben der deutschen Bauindustrie, Sonderdruck, hrsg. vom Hauptverband der deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., 1967, o.S.

3) Vgl. Die deutsche Position im Auslandswettbewerb, o.V., in: Der Tiefbau vom 5. Mai 1963, S. 4o2.

wesentlicher Bestandteil der Ausschreibungsunterlagen ¹⁾. Diese kann entweder konstruktiv oder funktional sein. Ersteres ist sie dann, wenn die Ausführung des Bauobjekts anhand von technischen Zeichnungen und anderen genauen Produktionsanweisungen bereits festgelegt ist. Eine funktionale Leistungsbeschreibung besteht dagegen in einer möglichst exakten Angabe der Eigenschaften und des Zwecks der geforderten Bauleistung. In diesem Fall muß der Bauunternehmer die technische Konzeption erst selbst entwickeln und kann auch das erforderliche Material bestimmen ²⁾.

Für die Bauexportmarktforschung ist diese Unterscheidung insofern von Bedeutung, als sich bei einer Nachfrage aufgrund konstruktiver Leistungsbeschreibung relativ rasch feststellen läßt, in welchem Umfang den Vorstellungen des Auftraggebers entsprochen werden kann. Andererseits ermöglicht der gegebene Spielraum bei einer funktionalen Leistungsbeschreibung den Einsatz vor allem sachlich- und persönlich-technischen Potentials und damit unter Umständen erhebliche akquisitorische Vorteile im Wettbewerb auf dem Auslandsmarkt. Welche Art der Leistungsbeschreibung jedoch zur Konkretisierung der Nachfrage angewandt wird, hängt unter anderem vom Objekt

1) Daneben enthalten diese die technischen Bestimmungen für die Ausführung des Projekts; die allgemeinen Vertragsbedingungen, darunter Baetermine, Bauzeit, Abnahme, Gewährleistungsfristen, Zahlungsbedingungen (Voraus- und Abschlagszahlungen, Anteil der in das exportierende Land zu transferierenden Beträge, Ausführungsgarantie des Bauunternehmers, Steuern und Zölle, Preisgleitklausel); die Versicherungskonditionen (Bauwesen-, Haftpflicht- und Unfallversicherungen) sowie schließlich Vertragsrecht und Schiedsgericht.

2) Vgl. zu dieser Unterscheidung: Gutowski, Armin, Konstruktions- und Entwicklungsaufträge, Ein Beitrag zur Beschaffungspolitik der öffentlichen Hand, Heidelberg 1960, S. 26 ff.; ferner Welter, Erich, Der Staat als Kunde, Öffentliche Aufträge in der Wettbewerbsordnung, Heidelberg 1960, S. 93.

und der Beratung (z.B. durch Consulting Engineers) ab.

Der Informationsgehalt von Leistungsbeschreibungen ist weitgehend von ihrer Ausführlichkeit und Qualität abhängig. Ungenaue und nicht vollständige Angaben, wie sie vor allem bei ausgeschriebenen Projekten in Entwicklungsländern immer wieder festzustellen sind, werden häufig auf Mängel in der Planung zurückgeführt. In solchen Fällen ist der Auftragnehmer auf Vermutungen angewiesen und steht bei der Kalkulation seiner Preisofferte vor oft schwer lösbaren Zweifelsfragen. In vielen Fällen enthalten die Submissionsunterlagen keine detaillierten Angaben über die klimatischen Bedingungen und deren Folgen für die Bauarbeit. Auch die Informationen über die Gewinnung natürlicher Baustoffe und über die Untergrundverhältnisse sind oft unzureichend. So müssen z.B. beim Straßenbau im Ausland häufig erst die notwendigen Bodenuntersuchungen an Ort und Stelle überprüft werden, damit festgestellt werden kann, in welchem Umfang die Tragfähigkeit des Baugrundes zu nutzen ist. Bei den knapp bemessenen Fristen für die Angebotsausarbeitung sind solche zeitraubenden Ermittlungen für den Auslandsbauunternehmer naturgemäß unannehm 1).

1) Zu diesem Problem heißt es in einem Artikel in der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 21. Jg., Heft 27 vom 8. Juli 1967, S. 626, unter der Überschrift: "Die deutsche Bauindustrie fordert mehr Bauaufträge aus dem Europäischen Entwicklungsfonds: "Es müßte möglich sein, diese technischen Bedingungen vor der Ausschreibung von dem beauftragten Ingenieurbüro eingehend untersuchen zu lassen und in vielen Fällen detaillierte Angaben hierüber in den Ausschreibungsunterlagen zu machen. Ein beauftragter Kontrolleur müßte auch in diesen Fällen darauf achten, daß die Ausschreibungsunterlagen vollständig und eindeutig abgefaßt sind. Im Falle unzureichender Angaben über Untergrundverhältnisse und ähnliche Risikoquellen müßten diesbezügliche Nebenbedingungen erlaubt sein. Häufig ist jedoch in Ausschreibungen die Stellung von Nebenbedingungen ausdrücklich ausgeschlossen oder der Anbieter muß befürchten, daß wegen entsprechender Vorbehalte sein Angebot nicht berücksichtigt wird".

Ein weit verbreiteter Mangel bei der Ausschreibung auch von Auslandsprojekten besteht in der Zusammenfassung unterschiedlicher Leistungen unter eine Position (Ordnungszahl). Besonders häufig kommt das bei Erdarbeiten vor, wenn z.B. Bodenarten nicht klassifiziert, ungenaue Angaben über Massenausgleich und Transportentfernungen gemacht oder mehrere Teilleistungen (z.B. Räumung des Baugeländes von Bewuchs und Hindernissen) pauschal zusammengefaßt werden. Die Schwierigkeiten bestehen für den Auftragnehmer dann vor allem darin, festzustellen, in welchem Umfang und Verhältnis zueinander solche Nebenleistungen anfallen.

Die Bauunternehmen sind in diesen Fällen darauf angewiesen, Mängel unvollständiger oder vieldeutiger Leistungsbeschreibungen durch Verhandlungen zu beheben. Häufig jedoch werden auch zusätzliche Risiken in Kauf genommen, weil sich die Firmen scheuen, in der Zeit vor der Auftragsvergabe den ausländischen Auftraggeber durch zusätzliche Rückfragen zu verärgern ¹⁾.

Im Gegensatz zu Inlandssubmissionen, bei denen Unternehmen mit räumlich und sachlich beschränktem Wirkungskreis bereits wesentliche Voraussetzungen zur Projekterstellung aus ihrer Erfahrung kennen, muß die Leistungsbeschreibung bei Auslandsvorhaben erheblich ausführlicher sein, weil das Exportgeschäft überwiegend vom Firmensitz der Bauunternehmen aus gesteuert wird, von dem aus die Entfernung zur Baustelle oft tausende von Kilometern beträgt.

Bei nicht vollständigen oder ungenauen Leistungsverzeichnissen sind die Anbieter deshalb meist auf den Rat ortsansässiger Vertreter angewiesen. Fehlt dieser oder mangelt es ihm für spezielle Erkundungen an Kenntnissen, mag es eventuell angebracht sein, sich mit

1) Vgl. Aule, Olgred, Bauwirtschaft und öffentliche Hand - Partner am Baumarkt, München 1965, S. 116.

einheimischen Baufirmen in Verbindung zu setzen. Solche Kontakte können sich auch im Hinblick auf eine spätere Zusammenarbeit als nützlich erweisen. Besteht aber diese Möglichkeit nicht, bleibt mitunter kein anderer Ausweg, als durch Ingenieure der Hauptverwaltung die erforderlichen Untersuchungen an Ort und Stelle vornehmen zu lassen. Wie die Erfahrung zeigt, kann aber auch hier aus Zeitmangel meist nur ein roher Überblick über die zukünftige Baustelle, die Arbeitsmethoden des ausschreibenden Landes und seine Hilfsmittel gewonnen werden ¹⁾.

1) Vgl. Jurecka, W., Bauexport und Entwicklungshilfe, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 45 vom 9. November 1963, S. 1 399.

Zweites Kapitel:

DIE BAUBETRIEBLICHE ABSATZWIRTSCHAFT

I. DIE BAUUNTERNEHMUNG UND DAS AUSLANDSGESCHÄFT

Bauleistungen werden vom Baugewerbe erbracht, das zusammen mit dem Baustoffhandel den Kern der Bauwirtschaft bildet und sich seinerseits in Bauhaupt-, Ausbau- und Bauhilfsgewerbe unterteilen läßt ¹⁾. Auslandsbaufträge erstrecken sich, wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, im wesentlichen auf Tief- und Hochbauvorhaben bzw. Ingenieurbauprojekte und fallen damit in das Gebiet des Bauhauptgewerbes. Die Tätigkeit der beiden anderen Sparten spielt dagegen im Bauexportgeschäft kaum eine Rolle, weil entsprechende Zusatzaufgaben überwiegend von den einheimischen Firmen durchgeführt werden.

Da im folgenden sowohl endogen bestimmte Absatzgrundlagen als auch exogen auf die Absatzwirtschaft einwirkende Kräfte ²⁾ der Betrachtung unterzogen werden, soll zunächst die Betriebsstruktur ³⁾ Gegenstand der Analyse sein, ehe im weiteren auf die Wettbewerbsverhältnisse des internationalen Baumarktes eingegangen wird.

1) Das Bauhauptgewerbe umfaßt die zentralen Arbeiten des Hoch- und Tief- bzw. Ingenieurbaus, während das Ausbaugewerbe sich aus den Betrieben zusammensetzt, die die Installations-, Glaser-, Maler- und übrigen Ausbaurbeiten durchführen. Das Bauhilfsgewerbe schließlich dient der Unterstützung der das Bauwerk erstellenden Unternehmen, wie z.B. Gerüstbaubetriebe.

2) Vgl. Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, aaO, S. 52.

3) Vgl. zur Lehre von der strukturellen Organisation, Deutsch, Paul, Entwicklungstendenzen der Betriebswirtschaftslehre im Zeichen des technischen Fortschritts, aaO, S. 484.

1. BESONDERHEITEN IN DER STRUKTURELLEN ORGANISATION ¹⁾

Im Unterschied zur stationären Industrie erfolgt die Bauproduktion hauptsächlich in Einzelfertigung auf wechselnden Baustellen im Ausland. Diese charakteristische Eigenheit der Bauleistungen erfordert eine Betriebsgestaltung, die erheblich von der in anderen Wirtschaftsbereichen abweicht. Für den westdeutschen Bauexport ist im einzelnen folgendes festzustellen:

(1) Bei den Firmen in der Bundesrepublik hat das Auslandsgeschäft keinerlei Einfluß auf die Wahl des Standorts der Verwaltungszentralen. Es handelt sich fast ausschließlich um Unternehmen, die nach bereits jahrelanger erfolgreicher Tätigkeit auf dem Binnenmarkt erst nach und nach Betriebsgrößen erreichten, die sie in die Lage versetzten, sich auch an internationalen Ausschreibungen zu beteiligen ²⁾. Oberdies kennt der Baubetrieb kein räumliches Absatzgebiet im Sinne des Vertriebs. Der Radius, innerhalb dessen er Baustellen unterhalten kann, ist im wesentlichen von seiner Größe abhängig. Über eine Organisation, die die Durchführung von Projekten an beliebig entfernten Orten der Welt zuläßt, verfügen deshalb auch nur die Großbetriebe. Soll dagegen der Auslandsmarkt in gleicher Weise wie im Inland erschlossen werden, ist die Gründung von Zweigbetrieben notwendig, für deren Standort vorwiegend absatzwirtschaftliche Überlegungen maßgebend sind.

1) Zum Begriff der strukturellen Organisation vgl. Deutsch, Paul, Entwicklungstendenzen der Betriebswirtschaftslehre im Zeichen des technischen Fortschritts aaO, S. 484.

2) Von den 27 westdeutschen Baufirmen, die seit 1950 das Exportgeschäft nachhaltig betreiben, haben fünf in München, vier in Frankfurt, je drei in Essen und Düsseldorf und je zwei in Hamburg und Stuttgart ihren Sitz. Die restlichen acht Unternehmen stammen aus Braunschweig, Bochum, Ludwigshafen, Wanne-Eickel, Köln-Deutz, Wesel, Mannheim und Wiesbaden. Lt. Auskunft des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., vom 7. März 1968.

(2) Der Einsatz des Faktors Arbeit wird beim Auslandsbau von den Bedingungen der jeweiligen Baustelle und der Art des Projekts bestimmt. Das bauexporttreibende Unternehmen stellt dabei meist nur ein kleines Kontingent an Leit- und Führungskräften, die als technische und wirtschaftliche Spezialisten mit besonderen Aufgaben betraut werden. Neben hohem fachlichen Können wird von ihnen die Bereitschaft gefordert, unter schwierigsten Bedingungen bei ungewohnten klimatischen Verhältnissen in fremden Ländern zu arbeiten. Sie übernehmen das Anlernen und die Ausbildung des einheimischen Personals, das überwiegend objektbezogene Arbeit leistet und eigens für das Projekt aus der unmittelbaren Umgebung des Bauorts angeworben wird ¹⁾.

Bei den von westdeutschen Baufirmen zum größten Teil in Entwicklungsgebieten eingesetzten dispositiven Kräften aus der Bundesrepublik handelt es sich vorwiegend um qualifizierte Techniker. Etwa 800 von ihnen waren in der Zeit von 1964 bis 1966 bei einem jährlichen Bauvolumen von durchschnittlich 545 Mill. DM im Ausland beschäftigt ²⁾.

(3) Als Finanzierungsmittel für Investitionen ³⁾ kommt dem Faktor Kapital in Auslandsbauunternehmen die gleiche Schlüsselstellung ⁴⁾ zu, wie bei Betrieben in anderen

1) So wurden beispielsweise beim Bau einer Kraftzentrale südlich von Bagdad (Bausumme ca. 12 Mill. DM) zehn deutsche und rd. 300 irakische Arbeitskräfte eingesetzt. Dem deutschen Personal (überwiegend Ingenieure, Poliere und Meister) oblag dabei die Anleitung, Aufsicht und Organisation auf der Baustelle. Vgl. Wolfenberger, Hanno, Kraftzentralen im Irak, in: Der Volkswirt, 12. Jg., 1958, Beilage zu Nr. 29, S. 65.

2) Vgl. Bauen im Ausland, Angewandte Entwicklungshilfe, hrsg. vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., o.J., o.S.

3) Vgl. Preiser, Erich, Der Kapitalbegriff und die neuere Theorie, in: Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Göttingen 1957, S. 105.

4) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 26.

Wirtschaftsbereichen. Hier wie dort ist "im zeitlichen Ablauf des Betriebsprozesses die Finanzwirtschaft den übrigen Funktionen (Produktion, Marktwirtschaft) entweder vor-, parallel- oder nachgeschaltet" ¹⁾. Besonderheiten können sich allenfalls dadurch ergeben, daß beim Auslandsbau kein kontinuierlicher Produktionsprozess vorliegt, sondern eine Aneinanderreihung technisch abgeschlossener, individuell völlig unterschiedlicher Einzel(Teil-)projekte, die auf weit entfernten Orten in anderen Ländern durchgeführt werden und oft Millionenwerte repräsentieren.

Auch aus diesem Grunde sind ebenso wie in den anderen Industriestaaten nur die größeren Baufirmen in der Lage, die erhöhten und besonderen Risiken des unmittelbaren (nicht über örtliche Niederlassungen betriebenen) Auslandsgeschäftes zu übernehmen. Die rd. 30 westdeutschen Auslandsbaubetriebe, die zum Teil schon vor und zwischen den Weltkriegen auf dem internationalen Markt tätig waren, zählen nach ihren auf dem Binnenmarkt erzielten Umsätzen und der Anzahl ihrer Beschäftigten zu den bedeutendsten Bauunternehmen in der Bundesrepublik ²⁾. Zu mehr als zwei Drittel werden sie in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft geführt. Dennoch wird immer wieder auf ihre im Vergleich zur Konkurrenz in den westlichen Staaten geringe Eigenkapitalausstattung als wichtigste Grundlage der Liquidität, des Kreditspielraums und der Widerstandsfähigkeit gegenüber Verlusten hingewiesen ³⁾. Inwieweit dies zutrifft, zeigt Abbildung 3

1) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 53.

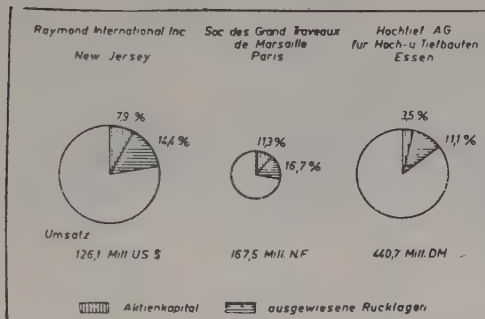
2) Vgl. hierzu die Seiten 145 ff. dieser Arbeit; ferner Der Baubetriebsberater, Beilage zur Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", Nr. 9, 1964, S. 120 sowie die von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung herausgegebene "Blick durch die Wirtschaft" vom 2. März 1964; Nr. 52/D 1814 A, S. 5.

3) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 27.

an einem charakteristischen Beispiel.

Abbildung 3:

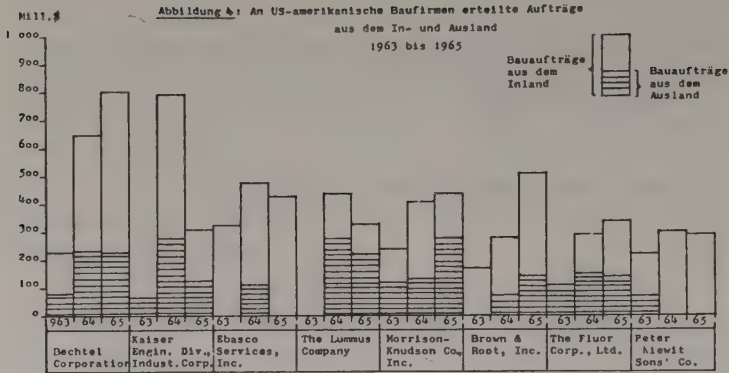
Aktienkapital und ausgewiesene Rücklagen im Verhältnis zum Umsatz von Auslandsbaufirmen in den USA, Frankreich und der Bundesrepublik (Beispiele)



Quelle: Jureka, W. Bauexport und Entwicklungshilfe, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 45 vom 9. November 1963, S. 1 393.

Nicht nur in den europäischen Ländern, sondern auch in den Vereinigten Staaten von Amerika sind es nur die leistungsfähigsten Unternehmen, die im Ausland Kontrakte abschließen. Das läßt auch die Abbildung 4 erkennen, die In- und Auslandsaufträge derjenigen acht Baufirmen enthält, die in den Jahren 1963 bis 1965 zu den zehn größten Baubetrieben der USA zählten. Im übrigen zeigt die graphische Darstellung, daß zwischen Binnen- und Exportgeschäft generell kein bestimmtes Verhältnis besteht, vielmehr trägt letzteres auch hier nur zu einem geringeren Teil zum Gesamtumsatz bei.

Abschließend sei bemerkt, daß die in fast allen westlichen Industriestaaten infolge der angespannten bauwirtschaftlichen Binnenkonjunktur verursachten Substitution von Arbeit durch Kapital für den Auslandsbau



Quelle: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 46 vom 12. November 1966, S. 1045 f.

nicht im gleichen Maße Vorteile mit sich brachte. So erweist sich der Einsatz von menschlicher Arbeit einsparendem Maschinenpotential gerade in den Entwicklungsgebieten oft als unwirtschaftlich, da hier das Angebot an Arbeitskräften häufig überwiegt. Insofern trifft auch das immer wieder zu hörende Argument nicht zu, daß die Auslastung der Kapazität inländischer Bauunternehmen dann gewährleistet sei, wenn eine nachlassende Inlandsnachfrage durch das Auslandsgeschäft kompensiert werden könne.

2. ZWEIGBETRIEBE IM AUSLAND IN IHRER ABSATZWIRTSCHAFTLICHEN BEDEUTUNG

Der Auslandsbau orientiert sich vor allem an großen, technisch interessanten Projekten, für die der Markt auch aus weiterer Entfernung bearbeitet werden kann. Die Erfahrung zeigt aber, daß die in Nachfragegebieten sesshaften Firmen erheblich größere Chancen haben, entsprechende Aufträge zu erhalten. Als Beispiel dafür sei

auf die bis zum 1. Januar 1966 von dem Europäischen Entwicklungsfonds finanzierten 439 Bauvorhaben in den assoziierten Gebieten hingewiesen, die zu 83 vH an ansässige Firmen und davon zur Hälfte an Niederlassungen von Auslandsbaufirmen anderer Länder vergeben wurden ¹⁾.

Da die Motive für die Eröffnung eines Zweigbetriebes im Ausland vornehmlich absatzwirtschaftlicher Natur sind, wird sein Standort durch die räumliche Konzentration des Bedarfs an größeren und technisch komplizierten Bauleistungen determiniert. Die Wahl der Rechtsform und die betriebswirtschaftliche Organisation hängt dagegen von den wirtschaftlichen, sozialen, kulturellen, politischen und rechtlichen Verhältnissen des ausländischen Staates ab.

Die realen Möglichkeiten für die Schaffung solcher Stützpunkte in den Entwicklungsländern sind allerdings gering. Insbesondere in den der EWG assoziierten Gebieten bestehen zum Teil Überkapazitäten, die bis zu 30 vH und in Einzelfällen sogar bis zu 50 vH betragen ²⁾. Dem Gründungsentschluß wird also eine eingehende Marktforschung vorausgehen müssen. Entschließt sich ein Auslandsbauunternehmen aber für die Errichtung einer Niederlassung, kann mit ihrer Hilfe ein regionaler Markt im gleichen Maße wie im Inland erschlossen werden.

a) Möglichkeiten der Markterschließung

Bei den meist sehr kurzen Angebotsfristen erweist es sich als vorteilhaft, rechtzeitig, d.h. noch vor der Ausschreibung, Informationen über geplante Projekte zu

1) Vgl. hierzu auch die Seiten 162 ff. dieser Arbeit; ferner Brenner, Rolf, O., EWG-Entwicklungsfonds: Chancen für deutsche Baufirmen?, in: Handelsblatt vom 26./27. August 1966, Nr. 163, S. 15.

2) Ebenda.

bekommen. Hierin besteht eine wesentliche Aufgabe der Auslandszweigbetriebe, die dafür sorgen, daß Geschäftsbeziehungen ausgeweitet werden. Die dazu erforderlichen guten Kontakte zu den wichtigsten Behörden und maßgebenden Industriekreisen ergeben sich häufig erst, wenn die Niederlassung als voll in die heimische Wirtschaft integriert angesehen wird. Deswegen empfiehlt sich mitunter eher die Schaffung einer von der Öffentlichkeit schnell als nationales Unternehmen ¹⁾ anerkannten, rechtlich selbständigen Tochtergesellschaft als die Errichtung unselbständiger Filialen.

Allerdings verlangen die Staaten, deren gesetzlichen Vorschriften die Gründung einer solchen Gesellschaft unterliegt, oft auch die Beteiligung einheimischer Kapitalgeber. Andere fordern, oft sogar ohne entsprechende Rechtsgrundlage, die Berücksichtigung einheimischer Personen bei der Besetzung leitender Positionen ²⁾.

Solche Regelungen brauchen sich indessen nicht nachteilig auszuwirken, sondern können gerade im Hinblick auf die Geschäftsanbahnung durchaus nützlich sein.

Nach einer von der Niederlassung frühzeitig an das Stammhaus abgegebenen Meldung über geplante Bauvorhaben, wird dieses gegebenenfalls Spezialisten einsetzen, die in präliminären Besprechungen bereits Fragen der Finan-

1) So benannte z.B. die Beton- und Monierbau-AG, Düsseldorf, ihre Tochtergesellschaft in Nigeria als "Monier Construction Company of Nigeria", weil dort ebenso wie in Indien und Venezuela Bauaufträge nur an einheimische Firmen vergeben werden dürfen. Vgl. Schoen, Dieter, Der Bauauftrag im Ausland, in: Bau-praxis, Nr. 4, (10. Jg.) 1964, S. 168.

2) Vgl. Wilhelm, Herbert, Die produktions- und absatzwirtschaftlichen Probleme der Betriebsgründungen im Ausland, in: Niederlassungen, Zweigbetriebe und Beteiligungen im Ausland von Bartholdy, Seidler, Wilhelm, München 1963, S. 57.

zierung, die positive oder negative Einstellung der Regierung, eine mögliche Förderung über günstige Kredite, Zoll- und Steuerermäßigungen erkunden können. Dabei lassen sich gleichzeitig Informationen über weitere beabsichtigte Projekte gewinnen ¹⁾.

Unter dem Aspekt der Markterschließung mag es für den Zweigbetrieb deshalb günstig sein, wenn sein Standort in der Nähe des Sitzes der Auftragsbehörden und amtlichen Stellen für Einfuhrlicenzen, Zollbefreiungen u.a. gelegen ist.

Schließlich kann durch gute Verbindungen zu Regierungskreisen auch privaten Kunden geholfen werden, die nicht über ähnliche Kontaktmöglichkeiten verfügen und eine solche Unterstützung auch geschäftlich honorieren ²⁾.

b) Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Als ein schwerwiegendes Problem für die Bauunternehmen ohne Stützpunkte in den Auftragsländern erweist sich immer wieder die Weiterverwendung nicht abgenutzter Maschinen nach Fertigstellung eines Auslandsprojekts. Hier bieten sich im wesentlichen nur folgende zwei Möglichkeiten:

1. Im günstigsten Fall ergibt sich die Gelegenheit zum Einsatz dieser Betriebsmittel auf einer anderen möglichst im selben Gebiet liegenden Baustelle. Hierbei lassen sich wiederum zwei Unterfälle unterscheiden:
 - a) Konnte diese Möglichkeit schon vor Übernahme des Auftrags einkalkuliert werden und läßt sich die voraussichtliche Abnutzung der Maschinen schätzen, dann brauchen bei der Angebotsausarbeitung neben

1) Vgl. Walde, Hermann, Die organisatorischen Grundlagen der Anlagenfirma und der Arbeitsablauf, in: Walde, Berlinghoff, Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen, München 1967, S. 123 f.

2) Ebenda, S. 127.

den anteiligen Transportkosten nur solche Kosten berücksichtigt zu werden, die dem zu erwartenden Werteverzehr des Maschinenparks entsprechen. Kosten des Rücktransports oder solche, die durch den Verkauf der Aggregate unter dem Restwert entstehen, entfallen. Um die so voraussichtlich ersparten Beträge verringert sich der Angebotspreis.

- b) Kann vor Abgabe der Offerte noch nicht damit gerechnet werden, die Restkapazitäten an anderen Bauorten zu nutzen und ergibt sich diese Möglichkeit erst während der Projektausführung, erhöht sich zwar der Angebotspreis durch die angegebenen Kosten. Um eben diese Spanne kann er aber auch bei der späteren Beteiligung an Ausschreibungen in der Nähe gelegener Projekte reduziert werden. Allein aus der nicht möglichen Vorhersehbarkeit, auch andere Bauausführungen in diesem Gebiet mit zu übernehmen, ergibt sich, daß Kosten, die an einer Auslandsbaustelle entstehen, einer anderen angelastet werden.

2. Ist ein weiterer Geräteeinsatz nicht möglich und kommt ein Rücktransport wegen der großen Entfernung nicht in Betracht, bleibt schließlich nur die Möglichkeit des Verkaufs. Die Erfolgsaussichten sind hier recht unterschiedlich. Deutsche Baufirmen haben die Erfahrung gemacht, daß nur in einigen afrikanischen Entwicklungsländern das Baugerät zum Teil meist ohne schwierige Verhandlungen zum Restwert von den örtlichen Straßen-, Eisenbahn- und Hafenbauverwaltungen übernommen wurde ¹⁾. Andere staatliche Organisationen und private Unternehmen auch in Asien und Südamerika bekundeten dagegen zwar durchaus Interesse am Erwerb noch brauchbarer moderner Maschinen, waren häufig aber nicht in der Lage, dem Gebrauchswert entsprechenden Preise zu bezahlen. Infolgedessen sahen sich die

1) Vgl. Sengbusch, Volker von, Deutsche Baufirmen in Afrika, aaO, S. 201.

Auslandsbauunternehmen in der Vergangenheit oft veranlaßt, diese Betriebsmittel zu Preisen zu veräußern, die erheblich unter dem Restwert lagen, um so wenigstens einen Teil der Gerätekosten zu decken.

Diese betriebswirtschaftlich unerwünschten Konsequenzen bei der Gerätenutzung können in ihren Auswirkungen durch die Existenz von Niederlassungen im Ausland gemildert, wenn nicht gar vermieden werden. Durch das an Ort und Stelle vorhandene, den Anforderungen ausgeschriebener Projekte entsprechende Maschinenpotential, eine genügende Anzahl von eingearbeiteten Arbeitskräften und ein Team landeskundiger Bauspezialisten lassen sich im Vergleich zur direkt anbietenden Konkurrenz jedenfalls erhebliche Kosten einsparen. Die Leistungsfähigkeit im Wettbewerb kann mit einem entsprechend geringeren Angebotspreis unter Beweis gestellt werden.

c) Verringerung der Auftragsmindestgröße

Sofern Bauexportfirmen im Ausland über ihre Zweigbetriebe auch mittlere und kleinere Bauausführungen übernehmen, stehen sie in Konkurrenz mit den lokalen Unternehmen. Ein besonderes Arbeitsgebiet für die Niederlassungen sind vor allem die technisch komplizierten Vorhaben, die einheimische Betriebe überfordern und für die im direkten Auslandsbau die Auftragsgrößen zu gering und damit unrentabel sind. Die Beteiligung westdeutscher Bauunternehmen an internationalen Ausschreibungen scheiterte bisher oft allein an der Projektaufteilung in zu geringe Baulose. Besonders in den Entwicklungsländern werden diese häufig auf Bewirken der ehemaligen Kolonial- und Mandatarmächte bewußt niedrig gehalten, um deren dort seit Jahrzehnten ansässigen Firmen entsprechende Vorteile einzuräumen.

Eine 1960 im Hinblick auf die Auftragsmindestgröße durchgeführte Umfrage hatte folgendes Ergebnis:

"Die deutschen Auslandsbaufirmen halten bei

- a) Aufträgen, die von der Bundesrepublik anzubieten und zu bewerkstelligen sind, eine Mindestlosgröße von etwa 8 bis 10 Mill. DM und bei
- b) Aufträgen in überseeischen Ländern, in denen bereits Firmenniederlassungen oder Tochtergesellschaften tätig sind (sogenannte Anschlußaufträge) eine Mindestlosgröße von 2 Mill. DM für erforderlich.

Jedoch würde auch bei geringeren Losgrößen noch die eine oder andere Firma in besonders gelagerten Fällen anbieten. Die absolute Untergrenze beträgt im Fall a) 6 Mill. DM; im Fall b) 1 Mill. DM. Die größeren Auslandsbauunternehmen setzten dagegen die entsprechenden Grenzen weit höher an, nämlich bei a) 10 und b) 5 Mill. DM¹⁾.

Aufschluß darüber, in welchen Größenordnungen Auslandsaufträge in der Vergangenheit aber tatsächlich von westdeutschen Firmen übernommen wurden, gibt die Tabelle 10. Dieser speziellen Untersuchung lag der Zeitraum von 1962 bis 1966 zugrunde. Mit der Aufgliederung nach Objektarten sollte gleichzeitig festgestellt werden, ob im Laufe von mehreren Jahren eine Auftragszunahmen an Projekten einer Gruppe innerhalb einer Größenordnung zu verzeichnen ist.

Die Spalte 32 zeigt, daß Aufträge im Werte zwischen 100 000 und 500 000 DM am häufigsten waren, gefolgt von denen, die in ihrem Wert noch unter 100 000 DM lagen.

1) Vgl. Schoen, Dieter, Auslandsbau 1959 und Aussichten für 1960, in: Die Bauwirtschaft, 14. Jg., Heft 36 vom 3. September 1960, S. 814.

Tabelle 101

In deutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Auftragsaufträge,
aufgegliedert in Grundmässen und nach Objektarten
1967 bis 1966

Auftraggeber des von deutschen Baufirmen in Mill. DM	Zahl der Aufträge																				Insgesamt	VH
	Gewerbliche und industrielle Gebäude					Sonstige Hochbauten					Strassenbau					sonstige Tiefbauten 1)					Insgesamt	VH
	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971	1967	1968	1969	1970	1971		
unter 0,1	7	2	-	1	-	-	1	2	1	1	1	1	1	-	1	7	3	4	8	17	29	32
0,1 bis unter 0,5	3	5	-	6	2	-	-	-	-	-	1	2	6	-	1	6	9	3	27	5	9	135
0,5 bis unter 1	1	1	3	2	2	-	-	-	-	-	1	2	5	1	1	3	5	3	26	1	2	164
1 bis unter 5	-	5	2	8	9	3	1	5	2	3	-	4	4	5	5	8	4	10	8	14	3	73
5 bis unter 10	-	1	3	1	2	-	1	1	1	1	-	1	4	1	4	1	4	4	5	-	1	113
10 bis unter 20	3	1	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	36
20 bis unter 50	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17
50 und mehr	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26
Insgesamt	14	15	9	20	14	3	10	2	6	5	11	15	19	13	24	24	41	28	16	39	118	550
																						100

1) Wasserbau, Meliorationen, Tunnel usw.

Quellen: 1) Statistik der Bauwirtschaft nach Ausgaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1963, S. 907/8. 2) Statistik der Bauwirtschaft nach Aufträgen der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1963, S. 876/7. 3) Statistik der Bauwirtschaft nach Aufträgen der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 732.

Erst an dritter Stelle standen diejenigen in der Größenordnung von 1 bis 5 Mill. DM. Von den insgesamt 550 vergebenen (Teil-) Objekten lag der Auftragswert bei 465 (das sind rd. 85 vH) unter 5 Mill. DM. Die restlichen Vorhaben über 5 Mill. DM verteilten sich zu 6,5 vH auf die Größenklasse von 5 bis unter 10 Mill. DM, zu 3,1 vH auf 10 bis unter 20 und 4,4 vH auf 20 bis unter 50 Mill. DM. Nur 1,5 vH aller übernommenen Ausführungen überschritt die 50 Mill. DM-Grenze.

Die erzielten Ergebnisse scheinen in erheblichem Gegensatz zu den Angaben der im Jahre 1960 durchgeführten Umfrage zu stehen. Dies um so mehr, als davon auszugehen ist, daß im Auslandsbaugeschäft die Kosten seit 1960 gestiegen und die Mindestauftragsgrößen demnach entsprechend höher anzusetzen sind. Bei der Beurteilung muß aber berücksichtigt werden, daß aus Tabelle 10 nicht zu ersehen ist, welche Projekte von Filialen und Tochtergesellschaften erstellt wurden. Zudem sind die Mindestgrößen der Baulose abhängig von der Entfernung der Baustelle vom Stammsitz sowie den Risiken, die sich bei der Abwicklung ergeben. Sie werden für westdeutsche Firmen infolgedessen bei Aufträgen aus Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft sehr viel niedriger sein als bei solchen aus Entwicklungsgebieten ¹⁾.

Andererseits entfallen aber nur ca. 10 vH des jährlichen deutschen Auslandsvolumens auf die europäischen Staaten. Insofern stimmt es bedenklich, daß in 64 vH aller in den Jahren von 1962 bis 1966 durchgeführten Bauobjekte die angegebene Mindestgrenze von 1 Mill. DM und zu 85 vH die Schwelle von 6 Mill. DM unterschritten wurde.

Die ermittelten Resultate werden auch durch Angaben der Tabelle 11 bestätigt. Diese zeigt, daß der durchschnittliche Auftragswert nur im Jahre 1965 die 5 Mill. DM-Grenze überschritt. Am tiefsten lag er im Jahre 1963

1) Vgl. dazu insbesondere auch die Seiten 187ff. dieser Arbeit.

Tabelle 11: Wert, Anzahl und Durchschnittsbeträge
der an westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilten Auftragsaufträge
1962 bis 1966

Wert u. Anzahl	Jahre					Insgesamt
	1962	1963	1964	1965	1966	
1	2	3	4	5	6	7
Auftragswert (Mill. DM)	322,7	243,1	516,1	658,0	458,2	2 198,2
Anzahl der Aufträge	72	99	118	101	160	550
Durchschnittl. Auftragswerte (Mill. DM)	4,5	2,5	4,4	6,4	2,9	4,0

Quelle: Wie bei Tabelle 3 und 10

und 1966, während in den Jahren 1962 und 1964 nur eine geringfügige Abweichung vom gesamten Durchschnitt festzustellen ist. Letzterer erstreckt sich auf alle fünf Jahre und beträgt 4,0 Mill. DM. Dieser Wert kann deswegen von Bedeutung sein, weil er die Nachteile der Statistik, die darin bestehen, daß Aufträge nur zum Zeitpunkt des Eingangs erfaßt werden, weitgehend kompensiert. Andererseits enthält er aber auch Auftragsgrößen der Sparten Spezialbau, Projektierung und Bauüberwachung (vgl. Tabelle 12), für die sich infolge des wesentlich niedrigeren Kostenanfalls auch entsprechend geringere Auftragsmindestgrößen vertreten lassen. Der Gesamtdurchschnittswert wird in seiner Höhe durch diese mit-enthaltenen Objektarten natürlich erheblich beeinflusst. Insofern kann er bei der Analyse der Auftragsgrößen des westdeutschen Bauexports auch nur unter Einschränkungen als Bemessungsgrundlage dienen.

Der gegenüber dem Gesamtdurchschnitt erheblich geringere Auftragswert pro Objekt im Jahre 1963 ist darauf zurückzuführen, daß von 99 Aufträgen allein 63 Auftragssummen von weniger als 500 000 DM aufwiesen. Hier handelte es sich vor allem um Spezialarbeiten, wie Isolier- und Brunnenbauten, Abdichtungen und Bohrungen ¹⁾. Dagegen

1) Vgl. Brenner, Rolf, O. Deutscher Auslandsbau 1963, in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1 097.

Tabelle 12: Wert, Anzahl und Durchschnittsbeträge
der an westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.) erteilten Auslandsaufträge,
gegliedert nach Objektarten
1962 bis 1966

Objektarten Auftrags- wert und -zahl	Gewerbli. u. industr. Gebäude	sonstige Hochbauten	Straßen- bau	sonstige Tiefbauten	Spezialbau- ten, Isolier- Brennenbau, Bohrungen	Projektie- rung und Bauüber- wachung	Insgesamt
1	2	3	4	5	6	7	8
Auftragswert (Mill. DM)	236,5	113,7	433,6	1 363,5	33,9	17,0	2 198,2
Anzahl der Aufträge	73	29	63	199	149	37	550
Durchschnittlicher Auftragswert (Mill. DM)	3,2	3,9	6,9	6,9	0,2	0,5	4,0

Quelle: Wie bei Tabelle 9 und Tabelle 10

ist ein wesentlicher Grund für die Verminderung des durchschnittlichen Auftragswertes im Jahre 1966 gegenüber 1965 in einer Umorientierung der deutschen Entwicklungshilfe zu vermuten, nach der auch in den nächsten Jahren weniger Infrastrukturmaßnahmen als vielmehr produktive Vorhaben finanziell gefördert werden ¹⁾.

Eine Auftragszunahme an Bauprojekten einer Gruppe innerhalb einer Wertgrößenklasse (Tabelle 10) ist seit 1962 auch tendenziell nicht festzustellen. Die meisten Aufträge (199) entfielen auf die Objektart "sonstige Tiefbauten", gefolgt vom "Spezialbau" (149). Mit Abstand folgen "gewerbliche und industrielle Gebäude" (73), "Straßenbau" (63) und schließlich "Projektierungen/Bauüberwachungen" (37) sowie "sonstige Hochbauten" (29). Setzt man die Anzahl der Aufträge einer Gruppe ins Verhältnis zu den jeweiligen Auftragswerten, kommt man zu folgendem Ergebnis (vgl. Tabelle 12):

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 752.

Der Durchschnittsbetrag pro Auftrag war in den Jahren von 1962 bis 1966 bei exportierten Tiefbauleistungen (Straßenbau, sonstiger Tiefbau mit je 6,9 Mill. DM) bei weitem am höchsten, während er beim Hochbau um ca. 50 vH niedriger lag (gewerbliche und industrielle Gebäude 3,2 Mill. DM, sonstige Hochbauten 3,9 Mill. DM). Die durchschnittliche Auftragssumme beim "Spezialbau" und "Projektierungen/Bauüberwachung" betrug 200 000 bzw. 500 000 DM.

Welche Vorhaben in dem für den westdeutschen Bauexport weniger erfolgreichen Jahr 1966 von den einzelnen Staaten vergeben wurden, sei abschließend anhand Tabelle 13 erläutert:

Sie enthält keinen Auftrag mit einem westdeutschen Bauanteil von über 50 Mill. DM. Die durchschnittliche Bauzeit bei den sechs Projekten über 20 Mill. DM Bauanteil betrug 3,2 Jahre, bei den Objekten in der Größenordnung 10 bis 20 Mill. DM 2,2 und 1,9 Jahre bei geplanten Bauwerken mit einem westdeutschen Auftragsanteil von 5 bis 10 Mill. DM.

Die bisherigen Ausführungen, insbesondere der Vergleich der Tabellen 10 und 11 mit der oben erwähnten Rückfrage aus dem Jahre 1960 zeigen, daß sich offensichtlich eine Anzahl westdeutscher Bauunternehmen an internationalen Ausschreibungen beteiligte, deren geringe Auftragsgröße kaum den erhöhten und besonderen Risiken adäquate Gewinnchancen bot. Daraus kann auf die Bemühungen der Bauexportbetriebe geschlossen werden, sich auch mit kleineren Losen auf dem Auslandsmarkt zu behaupten. Auf der anderen Seite ist aber zu berücksichtigen, daß die unverhältnismäßig hohen Kosten der Vorbereitung und Angebotsbearbeitung sich auf den Ertrag auswirken.

Tabelle 13:

An westdeutsche Baufirmen (einschl. Tochterges.)
im Jahre 1966 vergabene Auslandsaufträge,
unterteilt nach Größenklassen

Land	Projekt	Bauseit
<u>Über 20 Mill. DM deutscher Bauanteil</u>		
Marokko	Staudamm Alt Aadel	1966 - 1971
Pakistan	Hafenbau Karachi	1966 - 1969
Peru	Hafenbau Chimbote	1965 - 1968
Sambia	Straßenbau Great North Road	1966 - 1968
Liberia	Straßenbau	1966 - 1968
Kamerun	Straßenbau Vassa-Maltam	1966 - 1970
<u>10 bis 20 Mill. DM deutscher Bauanteil</u>		
Malaysia	Bau von 9 Hochhäusern in Fertigbauweise	1966 - 1969
Tansania	Straßenbau	1966 - 1968
Malaysia	Grundungsarbeiten für das Dampfwerk Port Dickson	1966 - 1968
Mal	Straßenbau Segou-Bla-San	1966 - 1968
<u>5 bis 10 Mill. DM deutscher Bauanteil</u>		
Venezuela	Straßentunnel "El Paraiso" Caracas	1966 - 1968
Spanien	Straßenerweiterung "San Augustin"	1966 - 1968
Chile	Kupferaffinerie Las Ventanas (Zusatzauftrag)	1966 - 1968
Kongo (Brassa)	Zementfabrik Loutété	1966 - 1967
Österreich	Durchörterung Hahnenkammstollen (Zusatzauftrag)	1966 - 1968
Spanien	Wasserbehälter "El Goloso"	1966 - 1968
Dänemark	Baggerung für den Bau eines Tunnels im Limfjord	1966 - 1968
Libyen	Wassabaggerarbeiten für den Hafen Marsa el Bragi	1966 - 1968
Kenia	Zuckerfabrik (Planung und Bauleitung)	1966 - 1968

Quellen: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967,
S. 753.

Insofern zeigt sich aufgrund der Tabelle 11 mit der von Jahr zu Jahr (mit Ausnahme von 1965) zunehmenden Auftragsanzahl bei nicht im gleichen Verhältnis anwachsenden, sondern zeitweise sogar geringer werdenden Auftragswerten die gleiche bedenkliche Entwicklung, wie sie seit einiger Zeit auch in der Lieferindustrie festzustellen ist.¹⁾

Soweit durch die Existenz von Niederlassungen ein Kostenvorsprung gegenüber dem direkten Bauexport gewährleistet

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 752.

ist, können Aufträge mit geringerer Losgröße übernommen werden. Je mehr aber der Zweigbetrieb bei der Projektdurchführung auf die Unterstützung des Stammhauses angewiesen ist, je mehr Führungskräfte und Gerät dieses für die Auslandsbaustelle bereitstellen muß, um so geringer sind die Vorteile solcher Stützpunkte. Bei Großprojekten beschränken sie sich infolgedessen fast ausschließlich auf die Aquisition.

II. DIE RISIKEN BEIM AUSLANDSBAU UND IHRE UMWANDLUNG IN KOSTEN

1. CHARAKTERISTISCHE RISIKEN DES BAUEXPORTS

Ebenso wie andere Außenhandelsbetriebe unterliegt in gleicher Weise auch die Auslandsbauunternehmung strukturell-organisatorischen und funktionell-dispositiven Risiken ¹⁾. Besonderheiten bei den letzteren ergeben sich jedoch durch je nach Wirtschaftszweig unterschiedliche Bedeutung und Gewichtung einzelner Exportrisiken. Soweit sie exogen durch eine Änderung in der ausländischen Nachfragestruktur und -entwicklung ²⁾ bedingt sind, werden Bauexportunternehmen als in Einzelfertigung und auf Bestellung herstellende Betriebe weniger betroffen als die auf Lager produzierende Industrie.

Von den in der betrieblichen Exportgestaltung begründeten Risiken ³⁾ sind speziell für Bauprojekte die der Kalkulation und Preispolitik zu nennen ⁴⁾, weil sich die natürlichen Bedingungen der im Ausland befindlichen Baustellen fast immer dem Prognosebereich entziehen.

1) Vgl. zu der hier zugrundegelegten Systematik der Außenhandelsrisiken, Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 181 f.

2) Ebenda, S. 182.

3) Ebenda.

4) In diesem Zusammenhang sei auf das Beispiel der Tarbela-Damm-Ausschreibung in Pakistan 1967/68 hingewiesen. Ein deutsch-schweizerisches Konsortium hatte für dieses bisher größte Bauvorhaben, das je vergeben wurde, mit 546 Mill. \$ das preislich niedrigste Angebot abgegeben. Den Auftrag bekam eine um 75 Mill. \$ teurer anbietende französisch-italienische Firmengemeinschaft, nachdem die deutsch-schweizerische Gruppe nach Angebotseröffnung die pakistanische Regierung und die Weltbank gebeten hatte, ihre Offerte um 50 Mill. \$ zu erhöhen und damit gegen die Ausschreibungsbedingungen verstieß. Vgl. Die Zeit vom 15. März 1968, Nr. 11, S. 36; ferner Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 7. März 1968, Nr. 57, S. 3; Handelsblatt vom 11. März 1968, Nr. 50, S. 5 und Industriekurier vom 14. März 1968, Nr. 53, S. 11.

"Besonderen Einfluß haben die Bodenverhältnisse, die Witterung, die Rücksichtnahme auf Anlieger und Verkehr, die wechselnden Bedingungen für Beschaffung des Materials, für Transport, Energiebezug, Wasserversorgung, ... Zusammensetzung der Belegschaft, die jeweils anderen Arbeitsvorgänge und damit ungleiche Arbeitsleistungen" ¹⁾. Schwierigkeiten können sich ferner ergeben bei der Bauvertragsgestaltung und -erfüllung durch den Auftraggeber. Die "unmittelbar finanzwirtschaftlichen Risiken des Zahlungs- und Kreditverkehrs" ²⁾ erstrecken sich vor allem auf den Devisenanteil der Bausumme und die Betriebsmittelkredite des Auftragnehmers. Zusätzliche Verlustgefahren entstehen beim Auslandsbau durch das auf der Baustelle eingesetzte Maschinenpotential.

Risiken beinhalten ganz allgemein die Möglichkeit einer Wertminderung oder Gewinnschmälerung infolge von unter Umständen nicht vermeidbaren Ereignissen, deren Eintritt ungewiss, nicht vorhersehbar oder unabwendbar sein kann. Soweit sie durch staatliche Eingriffe wie Beschlagnahme, Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Moratorien, Abwertung oder durch Beschädigung und Vernichtung infolge von Krieg, Streik, Revolution, Naturkatastrophen u.ä. im Land des Auftraggebers hervorgerufen werden, sind sie dem Einfluß des Exporteurs entzogen. Da sie ihm wegen ihrer Unkalkulierbarkeit und der möglichen hohen Verlustquoten auch von privaten Institutionen nicht abgenommen werden können, wird ihre teilweise Absicherung in westlichen Industrieländern vom Staat übernommen.

-
- 1) Vgl. De le Roi - Brüggemann, Die Industrie der wandernden Fabriken, Schriftenreihe des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Heft 10, Wiesbaden-Berlin 1959, S. 2
 - 2) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 182.

Im westdeutschen Auslandsbau führten in der Vergangenheit überwiegend politische Risiken zu Schadensfällen und Auftragsverlusten. Beispielfhaft sei nur auf die Auftragsstornierungen infolge des Abbruchs der diplomatischen Beziehungen zu Ägypten im Jahre 1965 verwiesen. Unter anderem verlor ein Bauunternehmen in der Bundesrepublik den bereits fest abgeschlossenen Vertrag zur Errichtung von sechs Nilbrücken in Kairo, ein Vorhaben, das mit 230 Mill. DM aus dem deutschen Infrastrukturkredit finanziert werden sollte. In Pakistan mußten im gleichen Jahr Vorbereitungsarbeiten für das Großvorhaben Marala-Staudamm kurzfristig eingestellt werden, weil sich die Kriegshandlungen mit Indien auf das Gebiet der Baustelle ausdehnten. Aus dem gleichen Grund wurden auch die Bauarbeiten an einem Chemiekombinat in Hoa in Südvietnam vorerst aufgegeben, ein Projekt, das in deutsch-französischer Zusammenarbeit erstellt werden sollte ¹⁾.

Risiken dieser Art ergeben sich insbesondere beim Bauexport in Entwicklungsländer, die vielfach durch wirtschaftliche und politische Instabilität gekennzeichnet sind. Dem staatlichen Deckungssystem zur Absicherung gegen Auslandsrisiken kommt insofern auch entwicklungspolitische Bedeutung zu, als nur mit seiner Mithilfe der Bauexport und damit die Schaffung wirtschaftlicher Grundlagen in vielen Ländern Asiens, Afrikas und Südamerikas ermöglicht wird.

Maßnahmen zur Eindämmung von Risiken im Auslandsbau können in ihrer Verteilung durch Bildung von Konsortien oder in ihrer Mischung durch Streuung der Vertragspartner z.B. nach Auftragsländern, Bauproduktionssparten und Baulosgrößen bestehen. Diese Möglichkeiten sind aber

1) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Höhere Risiken im Auslandsbau, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 20. Jg., Nr. 19 vom 5. Mai 1966, S. 380 f.

schon wegen des starken Wettbewerbs auf dem internationalen Baumarkt sehr begrenzt. Infolgedessen gewinnt gerade beim Export von Bauleistungen die Risikoübertragung auf dem Wege der Versicherung gegen Entgelt an Bedeutung, wobei sich jedoch nicht alle Risiken in Kosten umwandeln lassen. Typische Unternehmerrisiken, wie etwa das Preisrisiko, müssen von den Baufirmen selbst getragen werden.

2. SICHERUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR DIE WESTDEUTSCHE BAUINDUSTRIE

a) Gegenstand und Umfang der Deckung

In der Bundesrepublik Deutschland werden die vom Bauexporteur an die Hermes Kreditversicherungs-Aktiengesellschaft, Hamburg, eingereichten Versicherungsanträge "namens und im Auftrag des Bundes von Hermes gemeinsam mit der Deutschen Revisions- und Treuhand Aktiengesellschaft in Frankfurt a.M. zur Entscheidung durch einen interministeriellen Ausschuß der Bundesministerien für Wirtschaft und Finanzen und des Auswärtigen Amtes vorbereitet. Nach einem positiven Prüfungsergebnis erhält der Exporteur zunächst eine für seine Verhandlungen mit dem Auslandspartner notwendige grundsätzliche Zusage und nach dem Abschluß des Kaufvertrages eine Garantie oder Bürgschaft, je nachdem, ob es sich um Geschäfte mit privaten ausländischen Firmen oder mit ausländischen Regierungen und sonstigen Körperschaften des öffentlichen Rechts handelt"¹⁾.

Nach den seit dem 15. September 1967 geltenden - im folgenden verkürzt wiedergegebenen - Bestimmungen der Hermes Kreditversicherungs-AG ²⁾ erstreckt sich die Bau-

1) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 207.

2) Vgl. dazu Hermes-"Merkblatt über Bauleistungsdeckungen", Nr. 9 1106/1-7; ferner Schallehn, Ernst, Erläuterungen zu: Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr, Loseblattsammlung, 63. Erg.-Lfg.-XI/67 VIII-9, S. 15 bis 18.

leistungsdeckung auf:

1. Fabrikationsrisiken, bei denen durch Garantien und Bürgschaften der Ausfall an Selbstkosten gedeckt wird, der entsteht, wenn die Abnahme und Versendung aus im Ausland liegenden politischen Gründen nicht möglich ist und die hergestellten Teile anderweitig nicht zu verwerten sind. Ferner im Garantiefall, wenn dem Bauunternehmer die Fertigstellung wegen Vermögensverfall des ausländischen Auftraggebers nicht zugemutet werden kann und im Bürgschaftsfall, wenn der Auftraggeber vertraglich vereinbarte Vorauszahlungen sechs Monate nach Fälligkeit nicht geleistet hat. Nicht gedeckt werden Fertigungen, die der Bauunternehmer im Land des Auftraggebers durch einheimische Firmen ausführen läßt.
2. Forderungsrisiken, die unabhängig davon übernommen werden, ob eine Deckung durch Garantie oder Bürgschaft gegeben ist, sofern die Uneinbringlichkeit begründet ist in
 - allgemein staatlichen Maßnahmen des Schuldnerlandes (z.B. Moratorien, Zahlungs- und Transferverbote),
 - Stockungen bei der Durchführung oder Abwicklung von Zahlungs- und Verrechnungsabkommen oder ähnlichen Vereinbarungen (z.B. Einfrieren von im Schuldnerland eingezahlten Währungsbeträgen) und
 - bestimmten politischen Ereignissen im Ausland, wenn diese Gefahren nicht auf dem Versicherungsmarkt in der Bundesrepublik abgedeckt werden können (z.B. Beschlagnahme, politische Ereignisse, die Verluste, Schädigung und Vernichtung zur Folge haben).

Das Forderungsrisiko wird ferner durch Ausfuhrgarantien abgedeckt bei Vermögensverfall des ausländischen Schuldners und durch Ausfuhrbürgschaften, wenn der ausländische Schuldner die Forderung sechs Monate nach Fälligkeit nicht erfüllt.

Bei einer im Vertrag zwischen dem deutschen Bauunternehmer und ausländischem Auftraggeber gesonderten Regelung über Höhe und Zahlungsabwicklung für Landeswährungs- und Transferteil der Bauleistungsforderung, kann die Risikoübernahme auf jeweils einen von beiden Teilen beschränkt werden. Eine Deckung des Transferrisikos besteht nur insoweit, als die Beträge nach den jeweils gesetzlichen Bestimmungen in die Bundesrepublik transferiert werden dürfen.

Bei den vom Bauunternehmer in das Auftragsland transportierten Betriebsmitteln können das Konvertierungs- und Transferrisiko für den Rücktransport in die Bundesrepublik ebenfalls abgesichert werden, sofern zum Zeitpunkt des Hintransfers Konvertierung und Rücktransfer nach den gesetzlichen Bestimmungen des Auftragslandes zulässig sind.

3. Garantien zu Gunsten des ausländischen Auftraggebers (unabhängig davon, ob es sich um Bietungs-, Anzahlungs-, Liefer- und Leistungs- bzw. Gewährleistungsgarantien handelt) sowie Zollgarantien für Montage- und Baugeräte, bei denen Verluste an der Garantiesumme gedeckt werden, die infolge politischer Gegebenheiten im Ausland widerrechtlich in Anspruch genommen wurden. Darüber hinaus unterliegen bei der Bietungsgarantie auch Verluste einer Risikoübernahme, die dadurch entstehen, daß die garantiestellende Baufirma die Bauausführung ablehnt infolge einer zurückgezogenen Deckungszusage des Bundes. Das gleiche gilt bei in Anspruch genommenen Gewährleistungsgarantien, für den Fall, daß es dem Bauunternehmer unmöglich ist, wegen politischer Gegebenheiten im Ausland seine vertraglichen Pflichten zu erfüllen.
4. Risiken der Beschlagnahme, Beschädigung, Vernichtung oder Verluste von eingesetzten Bau- und Mon-

tagegeräten sowie Ersatzteillägern infolge politischer Ereignisse.

Für das Maschinenpotential haftet der Bund während der Dauer der Bauzeit einschließlich des Hin- und Rücktransports bzw., soweit es auf der Baustelle verbleibt, bis zum Ende der Gewährleistungszeit. Für die zugrundegelegte Wertbemessung gilt bei neuen Geräten der Anschaffungspreis, bei gebrauchten der von Sachverständigen geschätzte Wert zum Zeitpunkt des Versandes. Die Abschreibungen betragen in beiden Fällen ab Haftungsbeginn monatlich 1,5 vH. Werden Montage- und Baugeräte nach Beendigung der Bauzeit auf einer anderen Auslandsbaustelle eingesetzt, kann je nach Wahl des Bauexporteurs als neuer Ausgangswert der verbleibende Restwert zuzüglich aufgewandter Überholungskosten oder der bei einer Neubewertung durch Sachverständige bzw. anhand Gerätelisten festgestellte Zeitwert angesetzt werden.

Für das Ersatzteillager wird grundsätzlich eine Deckung bis zu 20 vH des Gerätewertes gewährt. Werden nach Baubeendigung bereits abgesicherte Montage- und Baugeräte eingelagert, so wird für die Dauer von sechs Monaten (in Ausnahmefällen bis zu 12 Monaten) der Restwert zuzüglich aufgewandter Kosten für Überholungsarbeiten ohne irgendwelche Abschreibungen gedeckt.

5. Kosten der Baustelleneinrichtung, dazu zählen

- Planungs- und Konstruktionskosten, die sich auf die Durchführung des Auftrages beziehen, einschließlich der Gemeinkostenzuschläge;
- Kosten für die Einrichtung und Erschließung der Baustelle (z.B. für Errichtung von Wohnlagern, Baubüros, Werkstätten, Bau von Zufahrtstraßen);
- Ausrüstungs- und Reisekosten für das Personal;
- Kosten für die Unterbringung des Personals;
- Löhne und Gehälter.

Von Beginn der Bauleistung an vermindert sich die Deckung für jeden abgelaufenen Monat um den Betrag der pro Monat durchschnittlich gedeckten Baustellenkosten.

6. Einstandskosten der auf der Auslandsbaustelle lagernden Bauteile, Bauhilfs- und Baubetriebsstoffe, wobei die Deckung auf die durchschnittliche betriebsnotwendige Höhe der Bevorratung begrenzt wird. Mit Eintreffen dieser Vorräte auf der Baustelle beginnt die Haftung.

b) Risikobeteiligungen und Versicherungskosten

Wird die gesamte Forderung aus Bauleistungen fortlaufend nach Situationen bezahlt, beträgt die Selbstbeteiligung für alle Risiken 15 vH. Die Kosten belaufen sich auf 1 vH des gedeckten Bauleistungswertes für das Fabrikationsrisiko ¹⁾, das Forderungsrisiko ²⁾, für Risiken aus zu stellenden Garantien (außer der Bietungsgarantie) und für solche, die beim Einsatz von Montage- und Baugerät entstehen. Bei der Risikoübernahme von Regierungsgeschäften ergibt sich eine Staffelung des zu entrichtenden Betrages je nach Höhe der Deckung nach den allgemeinen Bestimmungen für die Gewährung von Bürgschaften ³⁾.

Wird die Gegenleistung aus dem Bauexport dagegen zum Teil erst nach Arbeitsbeendigung fällig, gelten für die Vorderungsdeckung die üblichen Selbstbeteiligungssätze von 15 bis 20 vH. Auch die Entgeltsätze für das Fabrikations- und Forderungsrisiko weichen nicht von denen ab, die bei der Gewährung von Ausfuhrgarantien und -bürgschaften zu zahlen sind.

-
- 1) Selbständige Anlagen müssen nach normalen Entgeltsätzen gesondert gedeckt werden.
- 2) Das gilt auch für Baumateriallieferungen, andere Lieferungen unterliegen ebenfalls dem normalen Entgeltsatz.
- 3) Vgl. dazu entsprechendes Hermes-Merkblatt für die Gewährung von Ausfuhrgarantien- und -bürgschaften.

Bei Risiken aus zu stellenden Garantien werden 0,4 vH und bei solchen aus dem Einsatz von Montage- und Baugeräten 1 vH des gedeckten Betrages erhoben.

Für auf Antrag zusätzlich gewährte Deckungsformen sind ohne Berücksichtigung der vereinbarten Zahlungsbedingungen folgende Sätze zu entrichten:

- a) 0,4 vH des gedeckten Betrages bei der Bietungs-
garantie;
- b) 1 vH des gedeckten Wertes bei Ersatzteillager;
- c) 0,5 vH des gedeckten Wertes für sechs Monate und
1 vH für 12 Monate bei nach Ende der Bauzeit ein-
gelagertem Gerät;
- d) 1 vH der gedeckten Kosten für Aufwendungen zur
Einrichtung der Baustelle;
- e) 1 vH aus dem Betrag der durchschnittlichen Bevor-
ratung bei den auf der Baustelle eingelagerten Bau-
teilen, Bauhilfs- und -betriebsstoffen.

Bei ausschließlicher Deckung von Montage- und Baugerät wird ein einmaliges Entgelt von 1 vH des versicherten Gerätewertes erhoben.

III. DIE FINANZIERUNG VON AUSLANDSBAUPROJEKTEN

Da sich der westdeutsche Auslandsbau zu annähernd 90 vH auf die Entwicklungsländer konzentriert, sind die Mittel und Instrumente der Finanzierung von Auslandsbauaufträgen weitgehend mit denen identisch, die der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Gebiete generell dienen. "Alle Probleme, die in der nie versiegenden Diskussion über Ausweitung oder Einschränkung, effiziente Gestaltung, bilaterale und multilaterale Vergabe der Entwicklungshilfe eine Rolle spielen, tangieren (insofern) unmittelbar auch den Bauexport" ¹⁾.

In den Jahren vor dem Ersten Weltkrieg wurden Infrastrukturvorhaben und 'schwere' Investitionen in der Regel von den Käufern finanziert, indem sie langfristige Anleihen emitierten und auf den europäischen Kapitalmärkten unterbrachten. Als diese nach dem zweiten Weltkrieg ihre Funktionsfähigkeit zu einem großen Teil verloren und zudem der Bedarf an Investitionsgütern in den Entwicklungsgebieten eine Kapitalbildung erforderte, die weder in den einzelnen Staaten selbst, noch durch Wertpapier-Emission in den jeweiligen Exportländern erreicht werden konnte, kam es zu einer Verlagerung der Finanzierung, die heute entweder durch den Auftragnehmer, den Auftraggeber oder durch die Entwicklungshilfe erfolgt.

1. FINANZIERUNG DURCH DEN AUFTRAGNEHMER

In zunehmendem Maße werden bei internationalen Ausschreibungen die Bieter aufgefordert, auch Angebote für die Finanzierung zu unterbreiten ¹⁾. Für die Bauunternehmer ergeben sich dadurch erhebliche Probleme. Schon die beim Bauexport anfallenden finanziellen Vorleistungen sind beträchtlich. Sie erstrecken sich nicht nur auf die

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1968, S. 747.

2) Ebenda.

umfangreichen Aufwendungen bei der Vorbereitung einer Beteiligung an den Ausschreibungen, sondern auch auf die zu leistenden Garantien. Die Teilnahme an einer Submission erfordert im allgemeinen eine Bietungsgarantie, mit der sich der Auftraggeber für den Fall des Nichteinhaltens eines Angebots vor dem Verlust der Kosten bei der erneuten Ausschreibung absichert. Bei Übernahme des Auftrags ist zusätzlich eine Ausführungsgarantie zu leisten. Der insgesamt bereitzustellende Betrag schwankt zwischen 0,5 und 2 vH der Angebotssumme ¹⁾. Bei den Großobjekten in den Entwicklungsländern ist das eine erhebliche Belastung ²⁾. Um so schwerwiegender stellt sich für den Auftragnehmer die Frage, auf welche Weise die zur Ausführung der Vorhaben erforderlichen Mittel zu beschaffen sind.

Der vor jeder Industrialisierung in den Entwicklungsländern notwendige Aufbau der Infrastruktur ist außerordentlich kostspielig, ohne daß die dafür aufgewendeten Gelder dem Staat als Träger solcher Aufgaben in absehbarer Zeit durch Steuern wieder zufließen. Die dafür benötigten Kreditmittel erfordern deswegen stets eine besonders lange Laufzeit, die weniger von privaten Kapitalgebern als von staatlicher Seite der Industrieländer eingeräumt werden kann. Dies um so mehr, als die vom Auftraggeber in den Entwicklungsgebieten verlangten Zahlungsfristen sich nicht nur auf den Teil der Bau-summe beschränken, der als Bezahlung in das exportierende Land fließt, sondern auch auf die im Lande verbleibenden für die Bezahlung einheimischer Arbeitskräfte, Materia-

1) Lt. Auskunft vom Verband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., vom 24. März 1969.

2) Daneben darf die ausschreibende Stelle häufig, sofern entsprechende vertragliche Vereinbarungen vorliegen, bei einer nicht frist- und sachgemäßen Ausführung der Bauarbeiten besondere Konventionalstrafen fordern.

lien usw. einzusetzenden Mittel erstrecken. Um einen Eindruck von den Größenrelationen zu vermitteln, sei darauf hingewiesen, daß in der ersten Hälfte der sechziger Jahre der in die Bundesrepublik zu transferierende Nettodevisenerlös aus Bauexporten im Durchschnitt etwa ein Drittel der Auftragssumme betrug. Der Restbetrag wurde als Gegenwert für Eigenleistungen in den betreffenden Entwicklungsstaaten bzw. für Zulieferungen aus dritten Ländern verwandt ¹⁾.

Eine Finanzierung der Bauvorhaben, die schon ihrer Natur nach mit erheblichen politischen und wirtschaftlichen Risiken behaftet sind, ist jedoch nicht ohne ausreichende und jeder Zeit realisierbare Sicherung möglich. Deswegen ist erst mit Abschluß einer Exportkreditversicherung die Möglichkeit der Mobilisierung entsprechender Mittel gegeben.

In der Bundesrepublik stehen zwei Spezialinstitute für die Ausfuhrfinanzierung und damit auch für den Bauexport zur Verfügung, und zwar, soweit es sich um mehr mittelfristige Kredite handelt, die Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (AKA), Frankfurt.a.M., und für Kredite mit längeren Laufzeiten die ebenfalls dort ansässige Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW) ²⁾.

-
- 1) Vgl. Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, in: Die Bauwirtschaft, Heft 4, 15. Jg., 1961, S. 132; ferner Schoen, Dieter, Auslandsbau 1959 und Aussichten für 1960, in: Die Bauwirtschaft, 14. Jg., 1960, Heft 36, S. 814.
 - 2) Der Umfang langfristiger Ausleihungen durch die Kreditbanken wird zwangsläufig durch ihre Liquiditätsbedürfnisse begrenzt. "Sie können ihre überwiegend kurzfristigen Depositen naturgemäß nicht in derart langfristigen Exportkrediten festlegen, wie sie den Bedürfnissen der Entwicklungsländer nach Quasi-Auslandsanleihen entsprechen würden!" Vgl. Brunner, Johann, Die mittelfristige Exportfinanzierung als Problem der Investitionsgüterlieferungen nach Entwicklungsländern, Winterthur 1965, S. 42.

Von beiden können gegen Abtretung der Exportförderung und der Garantieansprüche die erforderlichen Überbrückungsgelder bereitgestellt werden. Da jedoch nicht der gesamte Fakturabetrag durch die Exportkreditversicherung abgedeckt wird, ist eine vollständige Übertragbarkeit an die Bank unmöglich. Der Exporteur bleibt deswegen für die ungedeckten Risiken bis zum Eingang der letzten Zahlung des Käufers im Obligo.

(1) Zur Finanzierung von Auslandsbauleistungen kann die 1952 gegründete Ausfuhrkredit-Gesellschaft ¹⁾ Mittel zweier Kreditlinien einsetzen.

Die als Plafond A bezeichnete eigene Kreditlinie der AKA von ursprünglich 270 Mill. DM wurde in der Zeit von 1952 bis 1967 mehrmals ausgeweitet. Gegenwärtig beträgt das Zusage-limit 3,75 Mrd. DM, wobei bis zu 2,5 Mrd. DM tatsächlich in Anspruch genommen werden können ²⁾. Die Laufzeit dieser Kredite beträgt bei einer Mindestdauer von 12 Monaten in der Regel bis zu 36 Monaten für die Produktionszeit und bis zu 60 Monaten für die Finanzierung von Zahlungszielen ³⁾. Die zu zahlende Zinsrate wird je nach Lage auf dem Geldmarkt vom Kreditausschuß der AKA festgesetzt. Sie orientiert sich am Lombardsatz ⁴⁾ und lag bisher stets 1 bis 1,5 vH über ihm. Eine Refinanzierung durch Mittel aus Plafond A erfolgt durch

1) Im Jahre 1966 wurde das ursprünglich in Rechtsform einer Aktiengesellschaft geführte Finanzierungsinstitut in eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung umgewandelt, um eine weitere Vertretung aller am Konsortium der AKA beteiligten Banken im Aufsichtsrat zu gewährleisten, nachdem durch das Aktiengesetz von 1966 (§ 95) die Zahl der Aufsichtsratsmandate an das Grundkapital gebunden wurde.

2) Vgl. Geschäftsbericht der AKA für das Jahr 1967, S. 1.

3) Vgl. AKA-Kreditrichtlinien vom 1. Juli 1966 (2. Aufl. Mai 1967), S. 3.

4) Vgl. Hösch, Willi, Die Exportfinanzierung über die Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft, in: "Bankbetrieb", Köln, Nr. 10, 1965, S. 259.

Solawechsel, die an die Order der AKA ausgestellt sind. Durch Übernahme dieser Wechsel von den am Konsortium beteiligten Banken wird der Kreditbetrag aufgebracht und dem Exporteur durch die AKA direkt zur Verfügung gestellt.

Der Plafond B stellt eine Rediskontlinie der Deutschen Bundesbank dar für Kredite vornehmlich zur Finanzierung von Lieferungen nach Entwicklungsländern mit Laufzeiten von 12 bis 48 Monaten, die den Auslandsbauunternehmen von der AKA über die Hausbanken eingeräumt werden. Dieser bis zum Jahre 1952 von der Kreditanstalt für Wiederaufbau verwaltete Rediskontplafond der damaligen Bank Deutscher Länder wies bei seiner Übernahme durch die AKA zunächst 600 Mill. DM auf, wurde 1957 auf 500 Mill. DM und bis 1963 auf 300 Mill. DM reduziert. Ab 1966 wurde er sukzessive wieder erhöht und mit Zustimmung des Zentralbankrates zuletzt im Januar 1968 auf 2,5 Mrd. DM aufgestockt ¹⁾.

Im Gegensatz zu Krediten aus Plafond A, bei denen im allgemeinen eine Selbstfinanzierungsquote ²⁾ in Höhe des nicht durch die Hermes Kreditversicherung abgedeckten Risikoanteils gefordert wird, beträgt die Selbstbeteiligung des Exporteurs bei Mitteln aus Plafond B unabhängig vom Risikoanteil grundsätzlich 30 vH ³⁾. Zudem wird diese Quote vom ursprünglichen Fakturenwert berechnet, während beim Plafond A der um die zu leistende Anzahlung des Bestellers verminderte Auftragswert zugrundegelegt wird ⁴⁾. Die Verzinsung der Plafond B-

1) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 220; ferner Geschäftsbericht der AKA für das Jahr 1967, S. 1.

2) Götte weist darauf hin, daß der Begriff "Selbstfinanzierungsquote" insbesondere bei betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise mißverständlich ist. Vgl. Götte, Gerhard, Mittel- und langfristige finanzielle Hilfe durch Kreditinstitute der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Frankfurt a.M., 1961, S. 50; auch Deutsch hält die Bezeichnung für ungenau und bezeichnet deswegen den Anteil an der Finanzierung, der auf den Exporteur entfällt, als "Selbstbeteiligung". Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 223.

3) Vgl. AKA-Richtlinien, aaO, S. 8.

Kredite liegt stets 1,5 vH über dem Diskontsatz, an den sie fest gekoppelt ist ¹⁾. Mobilisiert werden die Mittel ebenfalls durch Solawechsel, die jedoch an die Order der jeweiligen Hausbank ausgestellt werden ²⁾.

Tabelle 14: AKA-Kredite für Auslandsbauleistungen
Bestand jeweils zum Ende des Geschäftsjahres
1960 bis 1967
in Tsd. DM

Jahr	Plafond A	Plafond B	Insgesamt	vH der Gesamtsumme der Kreditverträge
31. 12. 1960	4 500,0	-	4 500,0	0,7
31. 12. 1961	3 540,0	-	3 540,0	0,4
31. 12. 1962	47 741,0	-	47 741,0	5,6
31. 12. 1963	42 149,0	-	42 149,0	4,9
31. 12. 1964	37 975,0	1 790,0	39 765,0	4,3
31. 12. 1965	76 062,5	11 996,0	88 058,5	6,7
31. 12. 1966	80 294,5	14 667,0	94 961,5	4,3
31. 12. 1967	78 026,5	10 312,0	88 338,5	2,1

Quelle: Zusammengestellt aus Geschäftsberichten der AKA von 1960 bis 1962 jeweils S. 13; von 1963 bis 1967 jeweils S. 12.

Die Tabelle 14 gibt die Summen der AKA-Kreditverträge für Bauleistungen jeweils zum Jahresende von 1960 bis 1967 an. Dieser gesamte Zeitraum läßt sich in drei Abschnitte aufteilen, innerhalb derer sich der Bestand nur relativ geringfügig änderte. Eine erhebliche Zunahme ist dagegen 1962 (um 44,2 Mill. DM) und 1965 (um 48,3 Mill. DM) festzustellen. In den Jahren 1960 und 1961 lag der Anteil gegebener Kredite für Bauleistungen unter 1 vH des gesamten Kreditbestandes, während er im Zeitraum von 1962 bis 1964 durchschnittlich 4,9 vH betrug. Nach seinem Höchststand im Jahre 1965

1) Vgl. AKA-Kreditrichtlinien, aaO, S. 9.

2) Zu der banktechnischen Abwicklung bei Krediten aus Plafond A und B vgl. u.a. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 219 ff., Unger, Fritz, B., Außenhandelsfinanzierung, 2. Aufl., Frankfurt 1967, S. 76 ff., Hösch, Willi, Die Exportfinanzierung durch die Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft, aaO; Feske, Johannes, Formen der Außenhandelsfinanzierung, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von Hans Janberg, Wiesbaden 1964; Vormbaum, Herbert, Probleme des langfristigen Exportgeschäfts und ihre Lösung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Der Markt, Wien, Nr. 3/1967.

(6,7 vH) sank er 1966 auf 4,3 vH ab und erreichte 1967 nur noch 2,1 vH. Die erst seit 1964 gewährten Mittel aus dem B-Plafond machten bis 1967 jährlich nur einen Anteil von unter 20 vH an den gesamten Kreditbeträgen für Bauleistungen aus. Der Grund für die überwiegende Beanspruchung des A-Plafonds dürfte vor allem in der Länge der Kreditlaufzeiten liegen, die beim Bauexport die Vierjahresgrenze in aller Regel überschreiten. Für den Bauunternehmer sind diese Mittel auch deshalb günstiger, weil die Laufzeit erst mit der tatsächlichen Inanspruchnahme (bis zu einem Jahr nach Vertragsschluß) beginnt. Außerdem ist im Vergleich zu den Mitteln aus Plafond B die Selbstbeteiligung geringer. Die Kreditkosten stellen sich dagegen jedoch um durchschnittlich 2 vH p.a. teurer als bei Krediten aus Plafond B.

Im Hinblick auf das Auslandsgeschäft wird vor allem der von der AKA im März 1966 geschaffene und gegenwärtig noch im Aufbau befindliche Plafond C an Bedeutung gewinnen, da er Kreditlaufzeiten bis zu 12 Jahren ermöglicht ¹⁾. Für den Fondsist zunächst ein Betrag von 250 Mill. DM vorgesehen, der über den Kapitalmarkt beschafft werden soll ²⁾. Ferner ist geplant, angesammelte Prämienreserven der Hermes Kreditversicherung zu verwenden und darüber hinaus soll die Bundesbank den im Rahmen des Plafond C an der Exportfinanzierung beteiligten Banken einen Teil ihrer Mindestreserven zur Verfügung stellen ³⁾. Die Mittel sollen im Unterschied zu der Handhabung bei den Plafonds A und B als Bestellerkredite dem Abnehmer direkt gewährt werden ⁴⁾.

1) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierungs, aaO, S. 221.

2) Vgl. Abel, Kurt, Ausfuhrerleichterungen in der Bundesrepublik Deutschland.- Darstellung und Kredit, Frankfurt a.M. 1966, S. 43.

3) "AKA in GmbH umgegründet", in: Der Volkswirt, Frankfurt a.M. 1966, Nr. 17, S. 658.

4) Da der Plafond C zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht besteht, sind bislang keine Kreditrichtlinien erlassen. Lt. Auskunft der AKA vom 31. Mai 1968.

(2) Für die Refinanzierung von Krediten mit längerer Laufzeit sind die westdeutschen Unternehmen vor allem auf Mittel der 1948 gegründeten Kreditanstalt für Wiederaufbau ¹⁾ angewiesen.

"Als finanzielle Grundlage für den Ausbau der KW zur Entwicklungsbank des Bundes wurde 1961 ihr Grundkapital von 1 Mill. DM auf 1 Mrd. DM erhöht und das Beteiligungsverhältnis von Bund und Ländern von je 50 vH auf 80 vH für den Bund und 20 vH für die Länder geändert" ²⁾. Von diesem Garantiekapital wurde den gesetzlichen Vorschriften entsprechend bislang nur 15 vH eingefordert. Die restlichen 85 vH sind auf Beschluß des KW-Verwaltungsrates dann einzuzahlen, wenn es die Erfüllung von Verbindlichkeiten erfordert ³⁾.

Die Mittel für die Exportfinanzierung werden im wesentlichen über den Geld- und Kapitalmarkt beschafft. Darüber hinaus ist der Bund Hauptgläubiger dieses Instituts mit einem Betrag von gegenwärtig 5,25 Mrd. DM, der zu 93 vH aus dem ERP-Sondervermögen ⁴⁾ stammt. Da-

1) Die KW wurde aufgrund des Gesetzes über die Kreditanstalt für Wiederaufbau vom 5. November 1948 (WiGB1. 1948, 123) als Körperschaft des öffentlichen Rechts in Frankfurt a.M. gegründet. Ihre Tätigkeit betraf zunächst vorwiegend den Wiederaufbau der durch den Krieg zerstörten deutschen Wirtschaft, verlagerte sich dann aber mehr und mehr auf die Finanzierung von Exportgeschäften. Vgl. im einzelnen hierzu Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 215. Gemäß § 2 des oben genannten Gesetzes in seiner neueren Fassung vom 18. Oktober 1961 (BGB1. I S. 1877) ist es u.a. Aufgabe der KW "im Zusammenhang mit Ausfuhrgeschäften inländischer Unternehmen Darlehen zu gewähren" und Bürgschaften zu übernehmen. Außerdem hat die KW Mittel bereitzustellen, die "der Finanzierung förderungswürdiger Vorhaben im Ausland, insbesondere im Rahmen der Entwicklungshilfe, dienen, zur Umschuldung von Verpflichtungen ausländischer Schuldner gegenüber inländischen Gläubigern erforderlich sind oder im besonderen staatlichen und wirtschaftlichen Interesse der Bundesrepublik liegen".

2) Vgl. Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 215.

3) Vgl. Gesetz über die Kreditanstalt für Wiederaufbau, aaO, § 1, Abs. 2 und 3.

4) Vgl. dazu Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 215.

neben wurden bis zum 31. Dezember 1966 insgesamt 2,48 Mrd. DM durch Kreditinstitute, Kapitalsammelstellen und die Montanunion zur Verfügung gestellt, die Länder beteiligten sich mit 0,5 Mrd. DM. Von den Finanzierungszusagen bis zum Ende des Geschäftsjahres 1966 entfielen etwa zwei Drittel auf das Auslandsgeschäft ¹⁾.

Die Exportkredite, die ausschließlich zur Finanzierung von Lieferungen deutscher Exporteure gewährt werden, lassen sich unterteilen in Kredite an deutsche Exporteure und an ausländische Besteller ²⁾.

(a) Die ersteren werden grundsätzlich im Zusammenhang mit AKA-Krediten gegeben und sind ihrerseits zu unterscheiden in Anschluß- und Parallelkredite. Anschlußkredite werden von der KW dann eingeräumt, wenn die Laufzeit von AKA-Krediten, die mindestens vier Jahre betragen muß, zur Exportfinanzierung nicht ausreicht ³⁾.

Die Parallelfiananzierung, die zu der der AKA hinzutreten kann, dient häufig zur Aufbringung der Selbstbeteiligung, insbesondere bei Mitteln aus dem B-Plafond.

Da der Umfang der Kreditgewährung sich auch bei der KW auf den von Hermes gedeckten Teil beschränkt, ist eine Parallelfiananzierung nur dann möglich, wenn der AKA-Kredit niedriger ist, als die von Hermes gedeckte Finanzierungsquote. Auch im Hinblick auf die Kreditlaufzeit ist für die KW die Hermes-Deckung maßgebend, so daß die Laufzeiten bei der Anschluß- und Parallelfiananzierung vom Zeitpunkt der Betriebsbereitschaft an höchstens zehn Jahre betragen.

Im Gegensatz zu den Wechselkrediten der AKA erfolgt die Finanzierung bei der KW in Form von Buchkrediten, die von der Hausbank des Exporteurs bei voller Haftung an den Kreditnehmer weitergeleitet werden ⁴⁾.

1) Vgl. Jahresbericht der Kreditanstalt für Wiederaufbau für das Jahr 1966, S. 72.

2) Vgl. Die wichtigsten Kredit- und Bürgschaftsprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Stand: 1. April 1967, hrsg. von der Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt a.M., S. 4.

3) Vgl. Die Finanzierung von Exportgeschäften, Hrsg. Bankhaus Georg Hauck & Sohn, Frankfurt a.M., 1964, S. 21.

4) Ebenda, S. 22.

(b) Bestellerkredite - auch gebundene Finanzkredite genannt - werden von der KW nur gewährt, wenn die Laufzeiten fünf Jahre überschreiten und der Auftragswert mindestens 5 Mill. DM beträgt ¹⁾. Damit zeigt sich, daß gerade diese Mittel zur Finanzierung von Großbauprojekten besonders geeignet sind. Die Finanzkredite erfordern ebenfalls eine Hermes-Deckung, die aber nur bei Lieferungen und Leistungen in Entwicklungsländern erteilt wird. An dieser Art der Finanzierung ist der deutsche Bauexporteur insoweit beteiligt, als er der KW gegenüber das Risiko in Höhe der üblichen Selbstbeteiligung trägt. Ausgezahlt werden die Kredite erst nach Ablauf der Gewährleistungspflicht des Exporteurs ²⁾. Die Laufzeiten richten sich ebenfalls nach der Hermes-Deckung und betragen maximal zehn Jahre.

(3) Die nur in begrenztem Umfang vorhandenen Mittel zur Exportfinanzierung, ferner die Aufblähung der Bilanzen durch die Kumulierung von Forderungen mit zunehmenden Zahlungszielen und die Zusammenballung von wirtschaftlichen und politischen Risiken erfordern Maßnahmen, um der Rentabilitätsminderung, Liquiditätsanspannung und wettbewerbsverfälschenden Verzerrung bei den Finanzierungskosten entgegenzuwirken.

Als ein Instrument dafür kann die Mischfinanzierung ³⁾ angesehen werden, die zukünftig auch für den Bauexport von größerer Bedeutung sein wird.

1) Vgl. Abel, Kurt, Ausfuhrerleichterungen in der Bundesrepublik, aaO, S. 45.

2) Vgl. Die wichtigsten Kredit- und Bürgschaftsprogramme der Kreditanstalt für Wiederaufbau, aaO, S. 4.

3) Vgl. Goltz, Horst, Die Mischfinanzierung verdient noch mehr Interesse, in: Blick durch die Wirtschaft vom 2. Februar 1967, Jg. 10/Nr. 28/D 1814 A, S. 5.

Eine gewisse "Mischung" der Finanzierungskosten kann schon mit Hilfe eines parallelen oder sukzessiven Ersatzes verschiedener Refinanzierungsmöglichkeiten erreicht werden ¹⁾.

Neben den Exportkrediten stehen auch die für eine Vielzahl von Entwicklungsländern bestimmten öffentlichen Kapitalhilfemittel nur im begrenzten Umfang zur Verfügung. Da Zusagen jeweils nur im Rahmen des Haushaltsrhythmus gegeben werden können, ist häufig eine Parallel- oder Ergänzungsfinanzierung aus kommerziellen Finanzquellen erforderlich, um die Gesamtfinanzierung eines Vorhabens zu sichern. Von einer "Mischfinanzierung" im eigentlichen Sinne wird deswegen dann gesprochen, wenn für bestimmte Projekte gleichzeitig sowohl Exportkredite (Lieferanten- und Bestellerkredite) als auch Kapitalhilfedarlehen aus öffentlichen Mitteln (echte Entwicklungshilfe) eingesetzt werden.

Unterschieden wird zwischen einer vertikalen und horizontalen Mischfinanzierung, wobei sich die erstere darauf erstreckt, bei teilbaren Projekten für jeweils einen dieser Teile einen Exportkredit, für einen anderen ein Kapitalhilfedarlehen zu verwenden. Für die einzelnen Projektteile gelten die speziellen Finanzierungsgrundsätze nach Maßgabe der eingesetzten Finanzierungsmittel.

Die horizontale Mischfinanzierung dagegen besteht darin, daß bei einem nicht aufteilbaren Projekt ein vom Bund gedeckter Exportkredit aus verschiedenen kommerziellen

1) So z.B. eine Finanzierung zugleich über die Geschäftsbanken, über den A- und B-Plafond der AKA sowie über Kreditfazilitäten der KW; ferner auch eine Parallelfinanzierung durch internationale Finanzierungsinstitute, etwa durch die Weltbank und die Bank für Interamerikanische Entwicklungshilfe (BID) und durch nationale Finanzierungsquellen. Eine solche Zusammensetzung kann im Hinblick auf die Kreditkosten und -laufzeiten zu einer günstigen Mischung führen.

Finanzierungsquellen mit einem Kapitalhilfedarlehen kombiniert wird. Letzteres wird je nach Projektfortschritt bis zur Fertigstellung fortlaufend gewährt und erst nach Tilgung des teureren Exportkredits zurückgezahlt. Das Verhältnis des Umfangs beider Kreditarten bestimmt sich nach der Länge der jeweiligen Kreditlaufzeiten.

Die Vorteile dieser bisher in der Bundesrepublik nur zögernd angewandten Form der Mischfinanzierung ergeben sich für den Bauexporteur dadurch, daß er schon während der Bauzeit - neben den üblichen An- und Zwischenzahlungen auf den Anteil am Auftragswert, der durch Exportkredite finanziert wird - einen wesentlichen Teil der Bauauftragssumme aus Mitteln der Kapitalhilfe erhält. Die Restbeträge werden bis zum Ablauf der technischen Gewährleistungsfristen an den Bauunternehmer geleistet. "Bis zu diesem Zeitpunkt werden beim Exporteur im allgemeinen 65 Prozent des Auftragswertes eingegangen sein. Der teurere Exportkredit wird außerdem an erster Stelle getilgt" ¹⁾, womit die Finanzierungskosten erheblich gesenkt werden. Der Auftraggeber braucht nur für den durch Exportkredite finanzierten Anteil des Auftragswertes handelsübliche An- und Zwischenzahlungen zu leisten.

2. FINANZIERUNG DURCH DEN AUFTRAGGEBER

Während bei privaten Aufträgen die Finanzierung fast immer durch den Auftraggeber erfolgt, ist dies bei öffentlichen Bauaufträgen aus Entwicklungsländern wegen der allgemein herrschenden Kapitalarmut und der Knappheit eigener Mittel zum Ausbau der Infrastruktur sehr selten der Fall. In den letzten Jahren waren lediglich einige Ölländer in der Lage, große Entwicklungsvorhaben selbst zu finanzieren. So erreichte z.B. die Auftraggeberfinanzierung für Auslandsbauvorhaben im Jahre 1967

1) Vgl. Goltz, Horst, Die Mischfinanzierung verdient noch mehr Interesse, aaO, S. 5.

ein ungewöhnlich hohes Ausmaß, als von diesen Staaten des Nahen Ostens einige Großaufträge an Bauunternehmen in der Bundesrepublik vergeben wurden ¹⁾.

Die vollständige Finanzierung eines Bauprojekts durch den Auftraggeber ist für den Bauunternehmer am günstigsten. Dies gilt vor allem dann, wenn die Vertragsbedingungen ausreichende Vorauszahlungen vorsehen. Dagegen muß der Auftragnehmer bei Vereinbarungen über Abschlagszahlungen, die entsprechend dem Fortschritt der Bauarbeiten geleistet werden, häufig eine Zwischenfinanzierung und zum Kauf der benötigten Geräte und Materialien eine Vorfinanzierung in Anspruch nehmen. "Diese Zwischenkredite dienen zur Deckung der in lokaler Währung anfallenden Ausgaben. Als Kreditgeber kommen daher Finanzierungsinstitute im Land der Bauausführung in Frage. Die Möglichkeiten, entsprechende Kredite zu bekommen, sind jedoch von Land zu Land sehr unterschiedlich" ²⁾. Hier wirken sich Kontakte über Korrespondenzbanken stets vorteilhaft aus. Oft kann in solchen Fällen der Bauexporteur auch von den Erfahrungen eines im Lande ansässigen Arbeitsgemeinschaftspartners profitieren.

3. FINANZIERUNG DURCH DIE ENTWICKLUNGSHILFE

Angesichts der Tatsache, daß viele Industriestaaten Kredite und Schenkungen an Entwicklungsländer mit einer Lieferbindung verknüpfen, beschränkt sich der freie Wettbewerb zunehmend auf Bauvorhaben, die durch ungebundene bilaterale Kredite oder von internationalen Organisationen und von den Auftraggebern selbst finanziert werden. Unter diesem Aspekt richtet sich die Aufmerksamkeit der auf dem Weltmarkt für Bauleistungen konkurrierenden Unternehmen vor allem auf Projekte, die

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, aaO, S. 747.

2) Ebenda, S. 751.

durch internationale Institutionen unterstützt werden. Solche Einrichtungen für die Entwicklungsfinanzierung sind in erster Linie die International Bank for Reconstruction and Development (Weltbank) mit ihren Tochtergesellschaften, die Europäische Investitionsbank (EIB) und der Europäische Entwicklungsfonds für assoziierte Gebiete (EEF).

(1) Die Aufgabe der im Juni 1946 gegründeten Internationalen Bank für Aufbau und Entwicklung, Washington, besteht heute überwiegend darin, Kredite für Investitionen in den Entwicklungsländern bereitzustellen, soweit dafür keine anderen Mittel zu beschaffen sind ¹⁾.

Das genehmigte Kapital der Weltbank beträgt 24 Mrd. \$, davon wurden 22,85 Mrd. \$ von den derzeit 106 Mitgliedsstaaten gezeichnet ²⁾. Von diesem Betrag sind jedoch nur 10 vH eingezahlt, die restlichen 90 vH dienen als Garantiekapital zur Absicherung der auf internationalen Kapitalmärkten aufgenommenen Anleihen, die sich gegenwärtig auf 3,075 Mrd. \$ belaufen ³⁾. Davon entfallen allein auf die USA 77,5 vH, auf die Bundesrepublik 12,8 vH und die Schweiz 6,1 vH. Seit Beginn ihrer Tätigkeit hat die Weltbank an ihre Mitgliedsländer projektgebundene Darlehen in Höhe von 11 Mrd. \$ für Vorhaben,

1) Ursprünglich sollte das auf Beschluß der Währungs- und Finanzkonferenz der Vereinten Nationen geschaffene Institut vor allem Kapital zum Wiederaufbau der durch den Krieg zerstörten Länder zur Verfügung stellen. Bis zum Jahre 1947 widmete sich die Weltbank besonders dieser Aufgabe, konzentrierte sich dann aber, als 1948 die Wiederaufbaufinanzierung auf das European Recovery Program (ERP) überging, vollständig auf die Entwicklungsfinanzierung, die sie seitdem in großem Umfang durchgeführt hat. Vgl. dazu Joerges, H. und Schleiminger, G., Internationaler Währungsfonds, Weltbank, IFC, IDA, Frankfurt a.M. 1965, S. 57; ferner Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 223 f.

2) Diese wie die folgenden Zahlenangaben sind dem Weltbank/IDA-Jahresbericht 1966/67 entnommen.

3) Vgl. hierzu auch Joerges, H. und Schleiminger, G., Internationaler Währungsfonds, Weltbank, IFC, IDA, Frankfurt a.M. 1965, S. 61.

die grundsätzlich im Wege der internationalen Ausschreibung vergeben werden, gewährt ¹⁾. Auf Unternehmen der Bundesrepublik, die am Kapital der Weltbank mit 1 280 Mill. § (5,6 vH) beteiligt ist, entfielen bis zum 31. Dezember 1966 Zahlungen für Industrieobjekte, Energie- und Verkehrsanlagen in Höhe von 635 Mill. § ²⁾.

Um die Mittel zur Vergabe von Darlehen zu strecken, bemüht sich die Weltbank seit einiger Zeit bei der Projektfinanzierung um eine Kombination eigener Darlehen mit bilateralen Exportkrediten (Parallelffinanzierung). Dieses Verfahren sieht einen Finanzierungsbeitrag der jeweiligen Lieferländer in Höhe des auf ihre Exportunternehmen entfallenden Auftragsvolumens vor. ³⁾. Für den deutschen Bauexport ist diese Möglichkeit vor allem deswegen von Interesse, weil vorgesehen ist, daß bei einem eventuellen Schadensfall die Kreditanstalt für Wiederaufbau einen Selbstbehalt von nur 5 vH zu tragen hätte, der nicht auf den Auftragnehmer überwältzt werden kann. Da die Einzelheiten für die Ausgestaltung dieser Finanzierungsart noch nicht feststehen, müssen entsprechende Regelungen erst noch abgewartet werden. Entscheidend ist aber, daß die KW auch in den weiteren Fällen Mittel zur Verfügung stellt, denn bei Krediten

-
- 1) Zu den Grundsätzen, von denen sich die Weltbank bei der Kreditvergabe leiten läßt, vgl. insbesondere Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung, aaO, S. 224.
 - 2) Vgl. Deutschland und die Weltbankgruppe, Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Internationale Finanz-Corporation, Internationale Entwicklungsorganisation, Paris 1967, S. 4
 - 3) So wurden z.B. für ein Wasser- und Energieversorgungsprojekt in Kolumbien 42 Mill. § bereitgestellt. Davon übernahm die Weltbank 32 Mill. §, der Restbetrag ist von den Ländern aufzubringen, deren Unternehmen nach einer internationalen Ausschreibung der Teilaufträge den Zuschlag erhielten.
Auch die Bundesregierung hat im Juni 1967 für den Fall, daß Aufträge an westdeutsche Unternehmen vergeben werden, Finanzkredite für Projekte in Mexico und Kolumbien in Höhe von 40 Mill. DM zugesagt, die durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau gewährt werden. Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, aaO, S. 748.

privater Banken würden die Wettbewerbschancen deutscher Bauunternehmen wegen der hohen Verzinsung und ungünstigen Deckungsbedingungen erheblich beeinträchtigt werden.

(2) Um bei der Projektfinanzierung auch solche Länder zu unterstützen, die weder Zins- noch Tilgungsbedingungen der Weltbank erfüllen können, wurde im November 1960 die International Development Association als eine mit der International Bank for Reconstruction and Development organisatorisch verbundene Tochtergesellschaft gegründet ¹⁾. Die Gewährung von Darlehen erfolgt zwar nach den gleichen Grundsätzen wie bei der Weltbank, erhebliche Unterschiede bestehen aber hinsichtlich der Konditionen. IDA-Kredite werden in der Regel zinslos mit einer Laufzeit von 50 Jahren eingeräumt. Auf den jeweils ausstehenden Betrag wird lediglich eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 0,75 vH p.a. erhoben. Die Tilgung beginnt erst nach einer Karenzzeit von 10 Jahren, danach sind während des ersten Jahrzehnts je 1 vH des Kreditbetrages zu tilgen und während der letzten 30 Jahre beträgt die Tilgungsrate jährlich 3 vH ²⁾.

Bislang hat die IDA Kredite von insgesamt 1 694 Mill. \$ zugesagt. Da sich der Gesamtbetrag der von den Mitgliedsländern und der Weltbank zur Verfügung gestellten Mittel zum 31. Juni 1967 auf 1 768 Mill. \$ belief ³⁾, waren die Finanzierungsmöglichkeiten Anfang 1968 weitgehend erschöpft. Nach langwierigen Verhandlungen erklärten sich 18 finanzstarke Mitglieder der Organisation im März 1968 zu einer Aufstockung um insgesamt 1,2 Mrd. \$ be-

1) Der daneben bestehenden Tochtergesellschaft International Finance Corporation kommt für die Finanzierung von Bauleistungen kaum Bedeutung zu, weil ihre Aufgabe vornehmlich in der Unterstützung produktiver privater Unternehmen in den Mitgliedsländern besteht.

2) Vgl. Joerges, H. und Schleiminger, G., Internationaler Währungsfonds, Weltbank, IFC, IDA, aaO, S. 86 ff.

3) Vgl. Weltbank /IDA, Jahresbericht 1966/67, S. 75 ff.

reit, die in drei Jahresraten von je 400 Mill. \$ erfolgen soll. Nach den USA (480 Mill. \$) und Großbritannien (155 Mill. \$) soll die Bundesrepublik, die bislang 7,1 vH am Gesamtkapital der IDA gezeichnet hat, mit 117 Mill. \$ den drittgrößten Teil aufbringen ¹⁾.

Da die von der Weltbank-Gruppe finanzierten Bauvorhaben vorher einer hinsichtlich ihrer technischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit eingehenden Prüfung unterliegen und Aufträge grundsätzlich im Wege der internationalen Ausschreibung vergeben werden, bestehen auch für westdeutsche Bauunternehmen gute Möglichkeiten, sich im internationalen Wettbewerb zu behaupten. Für Lieferungen und Leistungen erfolgten bis zum 31. Dezember 1966 Auszahlungen an Unternehmen in der Bundesrepublik in Höhe von 91,8 Mill. \$, das entspricht bei Gesamtauszahlungen von 656 Mill. \$ einem Anteil von 14 vH ²⁾.

Da sich der Auslandsbau vor allem auf Infrastrukturvorhaben und hierbei insbesondere auf solche der Energie- und Wasserversorgung sowie des Transportwesens erstreckt, mag, in Ermangelung genauerer Angaben über die Höhe der von der Weltbank-Gruppe seit 1960 vergebenen Darlehen für Bauleistungen, als Orientierungshilfe die Tabelle 15 dienen. Diese läßt erkennen, daß die Summen der Weltbankkredite von 1960/61 bis 1966/67 für den Transport- und Energiesektor mit ca. 2 Mrd. \$ etwa gleich waren. IDA-Kredite wurden ab 1963/64 vornehmlich für das Transportwesen (322 Mill. \$) und in erheblich geringerem Maße für die Energie- und Wasserversorgung zur Verfügung gestellt. Insgesamt zeigt sich, daß die Höhe der Weltbank-

1) Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 11. März 1968, Nr. 60, S. 14.

2) Vgl. Deutschland und die Weltbank-Gruppe, aaO, S. 8.

Tabelle 15:

Für Transportwesen, Energie- und Wasserversorgung gewährte Weltbankdarlehen und IDA-Kredite
1960/61 bis 1966/67
in Mill. US-\$

Geschäftsjahr	Energieversorgung		Transportwesen		Wasserversorgung		Insgesamt	vH
	Weltbank	IDA	Weltbank	IDA	Weltbank	IDA		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1960/61	125,00	.	311,00	.	-	.	436,00	9,7
1961/62	493,50	.	281,00	.	-	.	774,50	16,4
1962/63	124,00	.	190,00	.	-	.	314,00	7,0
1963/64	375,13	-	313,65	106,50	1,85	53,50	850,65	18,9
1964/65	321,40	39,00	411,70	110,25	27,00	-	909,35	20,3
1965/66	231,40	23,00	311,95	72,10	21,30	1,10	660,95	14,8
1966/67	334,65	-	205,00	33,40	-	1,75	574,80	12,9
Insgesamt	2 005,18	62,00	1 984,30	322,25	50,15	56,35	4 480,25	100

Quelle: Zusammenge stellt nach Angaben aus: International Bank for Reconstruction and Development Annual Report 1960/61, S. 9 f.; Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung Jahresberichte 1961/62, S. 10; 1962/63, S. 10; Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung/ Internationale Entwicklungsorganisation-Jahresberichte 1963/64, S. 9 f.; 1964/65, S. 10 f.; 1965/66, S. 9 f.; 1966/67, S. 12 f.

kredite für Energie und Transport von Jahr zu Jahr schwankt, daß aber in jedem Jahr durchschnittlich etwa 285 Mill. \$ bereitgestellt wurden. Die Gesamtbeträge für die drei Gruppen (Spalte 8) stiegen mit Ausnahme von 1962/63 jährlich bis 1964/65 an, fielen aber in den beiden darauffolgenden Jahren von 909 Mill. \$ auf zunächst 600 Mill. \$ 1965/66 und auf 575 Mill. \$ im Geschäftsjahr 1966/67.

(3) Zunehmende Bedeutung für die Projektfinanzierung kommt den während der letzten Jahre in Lateinamerika, Afrika und Asien gegründeten regionalen Entwicklungsbanken zu, deren Tätigkeit sich auf den jeweiligen Kontinent beschränkt.

(a) Die seit Dezember 1966 bestehende Asiatische Entwicklungsbank mit Sitz in Manila will allerdings zunächst Mittel zur Förderung der Landwirtschaft bereitstellen. Von ihrem gezeichneten Gesellschaftskapital im Betrage von 970 Mill. \$ ist die Hälfte eingezahlt, der Rest

steht auf Abruf bereit. Zu den Mitgliedern zählen 16 Entwicklungsländer und 16 Industriestaaten, darunter die Bundesrepublik mit einem gezeichneten Kapital von 34 Mill. DM ¹⁾.

(b) Als neue gemeinsame afrikanische Entwicklungsorganisation nahm 1968 die in Abidjan/Elfenbeinküste ansässige African Development Bank (ADB) ihre Geschäftstätigkeit auf. Das von 32 Mitgliedsstaaten aufgebraachte Kapital beläuft sich gegenwärtig auf 53 Mill. \$. Zusätzlich ist ein von der Bank zu verwaltender Sonderfonds in Höhe von zunächst 150 Mill. \$ vorgesehen, aus dem Mittel für langfristig produktive Schlüsselvorhaben im Bereich der Infrastruktur bzw. für Ergänzungsfinanzierungen vergeben werden können ²⁾.

(c) Während sich diese Institute in Afrika und Asien noch im Aufbaustadium befinden, weist die 1959 gegründete Interamerikanische Entwicklungsbank (BDI), Washington, bereits eine beachtliche Tradition auf. Ihr genehmigtes Kapital von inzwischen 2,15 Mrd. \$ wurde zu 82,3 vH von den amerikanischen Mitgliedsstaaten gezeichnet. Diese Mittel sollen bis 1970 um eine weitere Milliarde Dollar erhöht werden. Bislang hat die BDI (Stand: 31. Dezember 1967) an ihre Mitgliedsstaaten 155 Darlehen im Werte von insgesamt 901,8 Mill. \$ gewährt.

Konnten sich bisher auch Bauunternehmen von Nichtmitgliedsländern an den Ausschreibungen für die von der BDI finanzierten Projekte beteiligen, so soll nach einem Beschluß des Verwaltungsrates der Bank vom April 1967

1) Vgl. Handelsblatt vom 28. Mai 1968, Nr. 101, S. 5.

2) Vgl. Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 39 vom 26. September 1968, S. 835 f.

eine solche Beteiligung zukünftig von der Höhe des finanziellen Beitrages an die Bank abhängig gemacht werden. Hiermit glaubt man, vor allem eine Verbesserung der Zahlungsbilanzsituation der USA zu erreichen. Diese ist mit 43 vH des gezeichneten Kapitals als das bedeutendste Mitglied der BDI anzusehen. Um jedoch auch in Zukunft die Teilnahme deutscher Unternehmen an den BDI-finanzierten Ausschreibungen zu ermöglichen, hat sich die Bundesrepublik 1967 damit einverstanden erklärt, daß das Institut in Westdeutschland eine Anleihe in Höhe von 100 Mill. DM auflegt ¹⁾.

(4) Im Vergleich zu den bisher genannten Institutionen spielt die im Rahmen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Jahre 1958 gegründete Europäische Investitionsbank (EIB) ²⁾, Brüssel, für die Finanzierung von exportierten Bauleistungen eine weniger bedeutende Rolle. Der Grund dafür besteht vor allem darin, daß sich die Tätigkeit der EIB im wesentlichen auf das Hoheitsgebiet der EWG und seit der Assoziierung Griechenlands und der Türkei auch auf diese Länder beschränkt, während Bauleistungen überwiegend aus den Entwicklungsländern nachgefragt werden. Immerhin zeigt sich, daß 26 vH der bis zum 31. Dezember 1966 im Rahmen einer subsidiären Finanzierung gewährten Darlehen im Gesamtwerte von 746,1 Mill. RE (Rechnungseinheit = 1 US-\$) auf Verkehrs- und 18 vH auf Energievorhaben entfielen ³⁾.

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, aaO, S. 749.

2) Die finanzielle Grundlage der EIB, deren Tätigkeit nicht auf Gewinn ausgerichtet ist, bildet das von den Mitgliedern der EWG gezeichnete Grundkapital im Werte von 1 Mrd. RE, an dem die Bundesrepublik mit 30 vH beteiligt ist. Von diesem Kapital sind 250 Mill. RE eingezahlt, der Rest stellt Garantiekapital dar. Die Rücklagen betrugen 1966 36,6 Mill. RE. Die Mitglieder sind darüber hinaus verpflichtet, der EIB Darlehen bis zu 400 Mill. RE einzuräumen, wenn es der Bank nicht möglich ist, am Kapitalmarkt Finanzmittel zu beschaffen. Die konsolidierte Schuld der Bank belief sich 1966 auf insgesamt 355 Mill. RE. (2 Bankkredite und 19 Schuldverschreibungen). Vgl. Deutsch, Paul, Grundlagen der Finanzierung, aaO, S. 227 f.; Jahresbericht der Europäischen Investitionsbank 1966, S. 61.

3) Vgl. Jahresbericht der Europäischen Investitionsbank 1966, S. 52.

Tabelle 16:

Beitrag zur Finanzierung von Bauprojekten durch die Europäische Investitionsbank
1963 bis 1966

Jahr	Empfängerland	Projekt	Mill. RE ¹⁾	vH der jährl. Gesamtdarlehen
1	2	3	4	5
1963	Italien	Kraftwerk in Gello (Kampanien)	6,0	} 21,9
	Griechenland	Straßenbau Athen-Korinth	2,0	
	Griechenland	Straßenbau Korinth-Patras	6,2	
	Griechenland	Straßenausbau Antirria-Agrinio	2,6	
	Griechenland	Straßenbau Lamia-Larissa	6,2	
1964	Italien	Autobahn Bosen-Brenner	24,0	} 28,6
	Türkei	Kraftwerk bei Antalya	5,0	
1965	Italien	Autobahn Quincinetto-Aosta	24,0	} 52,9
	Türkei	Staudamm in Keban (Euphrat)	30,0	
1966	Kamerun	Talsperre in M'bakaou	4,1	3,5

1) RE = Rechnungseinheiten (= US-\$)

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben aus den Jahresberichten der Europäischen Investitionsbank 1963, S. 59, 62; 1964, S. 48, 53; 1965, S. 50, 54; 1966, S. 46.

Die Projekte wurden indessen fast ausschließlich von der einheimischen Bauindustrie der jeweils begünstigten Länder durchgeführt.

Die Tabelle 16 zeigt, daß von den in den Jahren 1963 bis 1966 für Bauvorhaben bereitgestellten Mitteln im Betrage von 110, 1 Mill. RE allein auf Italien 54 Mill. RE entfielen, der Rest verteilte sich auf die assoziierten Länder Türkei, Griechenland und Kamerun. Der Anteil für Baufinanzierung war 1965 mit 52,9 vH des Gesamtwertes der in diesem Jahr vergebenen Darlehen am höchsten, dagegen betrug er 1966 nur 3,5 vH.

(5) Die von den Mitgliedern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Rahmen des 1958 gegründeten Europäischen Entwicklungsfonds (EEF) aufgebrachten Mittel zur Förderung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung in den assoziierten afrikanischen Staaten und Madagaskar betrugen im ersten Fonds (1958 bis 1963) 581, 25 Mill. RE.

Frankreich und die Bundesrepublik waren daran jeweils mit 34,4 vH beteiligt. Der bis 1969 laufende zweite Fondsenthält 730 Mill. RE, an ihm tragen Frankreich und die Bundesrepublik ebenfalls mit je 33,4 vH den größten Anteil ¹⁾. Da diese Mittel überwiegend für Infrastrukturvorhaben bereitgestellt werden, dienen sie zwangsläufig vor allem zur Finanzierung von Bauleistungen. Von den bis Ende 1967 vergebenen Aufträgen im Werte von insgesamt 533 Mill. RE entfielen rd. 406 Mill. RE (76 vH) auf Bauarbeiten. Trotz der hohen Beteiligung Westdeutschlands am EEF betrug die deutsche Quote an den aus dem ersten Fonds vergebenen Aufträgen nur 3,3 vH, steigerte sich jedoch beim zweiten Fonds auf bislang 18,3 vH. Eine Zusammenstellung von 38 Bauausschreibungen mit einer Größenordnung von jeweils mehr als 4 Mill. DM Auftragswert zeigt für 1967 sogar eine westdeutsche Beteiligung von 20,12 vH ²⁾.

Die vor allem vor 1966 geringen Quoten haben in der westdeutschen Bauindustrie erhebliche Kritik hervorgerufen. Die Gründe für die Berücksichtigung vor allem französischer Auslandsbauunternehmen bei der Auftragsvergabe ergeben sich insbesondere aus den Wettbewerbsvorteilen der Firmen in den ehemals abhängigen afrikanischen Ländern. "Dieser Vorsprung beruht auf der intimen Kenntnis der afrikanischen Baumärkte und den engen Kontakten zu Behörden, Lieferanten, Banken und so weiter, kurz, auf Erfahrungen und Beziehungen, die man nur in jahrzehntelanger Vertrautheit mit einem Markt gewinnen kann. Gewiß mindert sich der Wettbewerbsvorsprung im Laufe der Zeit, sicher können deutsche Firmen auch von den Erfahrungen ihrer Konkurrenten profitieren, wenn sie - wie in der letzten Zeit verstärkt geschehen -

1) Vgl. Der Europäische Entwicklungsfonds, hrsg. von der Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaften, Paris, o.J., S. 8.

2) Ehrhardt, Carl, A., Europas Erfahrungen für den schwarzen Kontinent, Handelsblatt vom 10./11. Mai 1968, Nr. 91, S. 13; ferner Auskunft vom EEF vom 24. Oktober 1968.

mit französischen Firmen zusammenarbeiten. Von gleichen Wettbewerbschancen kann man jedoch noch lange nicht sprechen" ¹⁾). Aus diesem Grunde wird von Seiten der Bundesrepublik erwogen, sich nach Auslaufen des zweiten Fonds im Juli 1969 an einem dritten Fonds ²⁾ nur dann zu beteiligen, wenn gewährleistet ist, daß die Partnerstaaten bei der Auftragsvergabe etwa im Verhältnis der von ihnen aufgebrachtten Mittel berücksichtigt werden.

(6) Für die deutschen Auslandsbauunternehmen sind vor allem die Projekte in Entwicklungsländern von Interesse, die durch die von der Kreditanstalt für Wiederaufbau bereitgestellten Kapitalhilfekredite finanziert werden. Letztere dienen mit oder ohne Projektbindung vorwiegend dem Ausbau der Infrastruktur. Die Kreditbedingungen sind im Hinblick auf die schwierige finanzielle Situation in den Entwicklungsgebieten außerordentlich günstig. Bei Infrastrukturvorhaben beträgt die Kreditlaufzeit 20 bis 25 Jahre und die jährliche Verzinsung 3 bis 3,5 vH. Bei Industrieprojekten können dagegen Kredite für 12 bis 15 Jahre gewährt werden, die mit 5 bis 6 vH p.a. zu verzinsen sind ²⁾. Die Auszahlungen für die Lieferungen und Leistungen erfolgen direkt an die westdeutschen Exporteure.

Die Tabelle 17 zeigt Bauobjekte, die in der Zeit von 1962 bis 1967 aus der projektgebundenen Kapitalhilfe finanziert wurden. Die meisten Aufträge entfielen dabei auf den Straßenbau (26 vH), gefolgt von Vorhaben der Bewässerung bzw. Wasserversorgung (25,2 vH), dem Hafenbau bzw. -ausbau (18,9 vH) und dem Brückenbau (7,6 vH).

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, aaO, S. 749.

2) Vgl. Die Finanzierung von Finanz- und Lieferantenkrediten in den Mitgliedsstaaten und in einigen Industrieländern, Ausarbeitung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen II/B-2, Nr. 10 970/II/2/67-D, Brüssel, 12. Juni 1967, S. 16.

Tabelle 17:
Beispiele für projektgebundene Kapitalhilfe-Kredite der KW
zur Finanzierung von Bauvorhaben im Ausland
1962 bis 1967

Jahr	Land	Objekt	Mill. DM	vH
1962	Ceylon	Hafenausbau	40,0	2,9
	Jordanien	Hafenausbau	15,1	1,1
	Tunesien	Talsperren	12,0	0,9
	Senegal	Straßenbau	25,0	1,8
1963	Iran	Bewässerung	73,0	5,3
	Malaysia	Hafenausbau	21,0	1,5
	Liberia	Straßenbau	33,0	2,4
	Ghana	Brückenbau	20,0	1,5
	Togo	Hafenbau	53,0	3,9
	Gabun	Straßenbau	10,0	0,7
	Madagaskar	Straßenbau	32,5	2,4
	Somalia	Straßenbau	18,5	1,4
1964	Äthiopien	Straßenbau	8,5	0,6
	Nigeria	Brückenbau	69,0	5,1
	Kwanda	Straßenbau	2,2	0,2
	Sierra Leone	Straßenbau	17,0	1,2
	Chile	Wohnungsbau	21,0	1,5
1965	Afghanistan	Silo-Anlagen	40,6	3,0
	Jordanien	Hafenbau	7,8	0,6
	Pakistan	Brunnenbau	40,2	2,9
	Kamerun	Straßenbau	25,0	1,8
	Kongo	Brückenbau	3,7	0,3
	Marokko	Straßen-Wohnungsbau	69,5	5,1
	Uganda	Straßenbau	22,8	1,7
1966	Türkei	Staudamm	92,4	6,8
	Israel	Wohnungsbau	160,0	11,7
	Korea	Wasserversorgung	15,0	1,1
	Thailand	Wasserversorgung	9,0	0,7
	Liberia	Straßenbau	26,5	1,9
	Madagaskar	Straßenbau	15,6	1,1
	Malawi	Brunnenbau	3,8	0,3
	Mali	Straßenbau	7,2	0,5
	Marokko	Straßenbau	41,0	3,0
	Nigeria	Brückenbau	9,6	0,7
	Ecuador	Talsperre	16,8	1,2
	El Salvador	Krankenhäuser	10,3	0,8
1967	Israel	Wohnungsbau	160,0	11,7
	Jordanien	Hafenausbau	18,5	1,4
	Gabun	Straßenbau	5,5	0,4
	Rwanda	Straßenbau	2,1	0,2
	Sambia	Straßenbau	4,3	0,3
	Sierra Leone	Straßenbau	9,7	0,7
	Togo	Hafenausbau	20,3	1,5
	Tunesien	Brunnenbau	37,0	2,7
1962 bis 1967	Uganda	Straßenbau	17,7	1,3
	Brasilien	Wasserversorgung	3,1	0,2
1962 bis 1967			1 365,8	100

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben der KW-Jahresberichte: 1962, S. 51 ff.; 1963, S. 58 ff.; 1964, S. 61 ff.; 1965, S. 69 ff.; 1966, S. 74 ff.; 1967, S. 80 ff.

Begünstigte Länder waren vornehmlich die des asiatischen und afrikanischen Kontinents.

Welche Bedeutung gerade der projektgebundenen Entwicklungshilfe für die deutsche Bauindustrie zukommt, hat sich besonders 1966 gezeigt, als sich das deutsche Auslandsbauvolumen gegenüber 1965 von 658 auf 458 Mill. DM verringerte. Als Grund dafür wird die Auswirkung einer Umstrukturierung der westdeutschen Kapitalhilfe vermutet, der zufolge künftig weniger Infrastrukturinvestitionen als vielmehr produktive Vorhaben gefördert werden sollen. Der Anteil der projektgebundenen Kredithilfe betrug 1967 nur noch 45 vH der gesamten Kapitalhilfeszusagen. Auf die Konsequenzen für den westdeutschen Bauexport weist Bollinger hin, indem er feststellt, daß für die Bauindustrie in der Bundesrepublik die Chancen, aus der deutschen Kapitalhilfe Aufträge zu erhalten in dem Maße zurückgehen, wie die projektgebundene Finanzierung eingeschränkt wird. So lag auch 1967 die Gesamtsumme der an deutsche Baufirmen vergebenen und aus Kapitalhilfemitteln finanzierten Aufträge erheblich niedriger als in den Vorjahren ¹⁾.

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Zur Finanzierung des Auslandsbaues, aaO, S. 750.

IV. DIE BETEILIGUNG WESTLICHER INDUSTRIELÄNDER AM BAULEISTUNGSWETTBEWERB

1. KONKURRENZ IN REGIONALER HINSICHT

a) Marktposition der westdeutschen Bauindustrie

Die Entwicklung des noch nicht 100 Jahre alten deutschen Auslandsbaus wurde in erheblichem Maße durch die beiden Weltkriege beeinflusst. Obwohl keine genauen Unterlagen darüber vorliegen, läßt sich durchaus annehmen, daß deutsche Unternehmen im internationalen Bauleistungsgeschäft auch bereits vor 1914 eine bedeutende Rolle spielten ¹⁾. Nach 1918 mußte der deutsche Auslandsbau infolge der Schwierigkeiten des Devisentransfers schwere Verluste hinnehmen, und nach dem zweiten Weltkrieg war Firmen aus der Bundesrepublik erst ab 1950 wieder eine Beteiligung an internationalen Ausschreibungen möglich, nachdem das Verbot des Devisentransfers und der Auslandsniederlassungen aufgehoben worden war ²⁾.

Das Ergebnis der seit diesem Zeitpunkt einsetzenden Bemühungen der westdeutschen Betriebe, auf dem Auslandsbaumarkt wieder Fuß zu fassen, spiegelt sich in der Tabelle 18 wider. Diese zeigt, daß seit 1950 die Anzahl der Aufträge ständig zugenommen hat. Betrachtet man die Auftragsentwicklung während des gesamten Zeitraumes bis einschließlich 1967, so können insgesamt sechs Zeitabschnitte unterschieden werden, deren Anfang durch die

1) Schon vor dem ersten Weltkriege bauten die Firmen LENZ & CO., Hamburg, die HOLZMANN AG, Frankfurt, und die A. KOPPEL AG, Berlin, rd. 5 000 km Bahnlinien in afrikanischen Gebieten. Allein im Eisenbahnbau wurden Arbeiten im Werte von 430 Mill. Mark ausgeführt, wobei die deutschen Unternehmen weitgehend selbständig arbeiteten.

Aber auch der Hafenausbau war vor den Weltkriegen eine besondere Domäne deutscher Baufirmen, die bei 12 Häfen im Gesamtwert von 110 Mill. Mark auch die Planung übernahmen. Vgl. Sengbusch, Volker von, Deutsche Baufirmen in Afrika, aaO, S. 203.

2) Vgl. Geiler, F.H., Das Finanzierungsproblem im Auslandsbau, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen vom 15. Februar 1959, Heft 4, S. 147.

Tabelle 18:

Aufträge, Anzahl der westdeutschen Auftragnehmer und ausländischen Auftraggeber
1950 bis 1967

Jahr	Aufträge		Auftragswert des westdeutschen Bauanteils		Zahl der deutschen Firmen	Zahl der auftraggebenden Länder
	Anzahl	vH	Mill. DM	vH		
1	2	3	4	5	6	7
1950	4	0,3	14	0,2	.	.
1951	4	0,3	46	0,8	.	.
1952	37	2,9	213	3,8	.	.
1953	32	2,5	294	5,2	.	.
1954	36	2,9	215	3,8	.	.
1955	33	2,6	89	1,6	.	.
1956	50	4,0	285	5,0	.	.
1957	49	3,9	502	8,8	.	.
1958	60	4,8	209	3,7	.	.
1959	63	5,0	214	3,8	.	.
1960	75	6,0	191	3,4	22	28
1961	71	5,6	384	6,8	23	25
1962	72	5,7	323	5,7	25	28
1963	99	7,9	243	4,3	20	34
1964	118	9,3	516	9,1	29	43
1965	101	8,0	658	11,6	27	39
1966	160	12,7	458	8,1	23	41
1967	196	15,6	808	14,3	31	49
1950 bis 1967	1 260	100	5 662	100	Ø 25	Ø 36

Quelle: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 620.

jeweils sprunghaft zunehmende Auftragsanzahl gekennzeichnet ist. Solche überproportionalen Zuwachsraten sind in den Jahren 1952, 1956, 1958, 1960 und 1963 zu verzeichnen. Mit Ausnahme von 1965 stieg ab 1964 die Zahl der Aufträge bis 1966 um 35,6 vH und von 1966 auf 1967 um 22,5 vH an.

Weitaus mehr als die Auftragsanzahl war der jährliche Gesamtauftragswert des westdeutschen Bauanteils Schwankungen unterworfen. Nach einem bemerkenswerten Anstieg im Jahre 1952 (von 46 auf 213 Mill. DM) fielen die Auftragswerte in den beiden darauffolgenden Jahren rapide, erreichten 1955 nur noch 89 Mill. DM, um alsdann wieder zu steigen (1956 auf 285 Mill. DM und 1957 auf sogar 502 Mill. DM). Nach einer erneuten Verringerung blieben sie in den nächsten drei Jahren (1958 bis 1960) annähernd gleich (durchschnittlich 205 Mill. DM). Vom Jahre 1961 an bis 1963 lassen sich ebenfalls Verminde-

rungen und in den beiden folgenden Jahren 1964 und 1965 wieder erhebliche Zuwachsraten feststellen. Gegenüber dem stark abgesunkenen Auftragswert von 1966 ergab sich 1967 eine Zunahme von 76,4 vH auf 808 Mill. DM. Damit wurde allein in diesem Jahr ein wertmäßiges Auftragsvolumen erzielt, das größer war als die gesamte Auftragssumme während der ersten fünf Jahre nach 1950.

Die Anzahl der westdeutschen Baufirmen, die seit 1960 am Auslandsbau beteiligt sind, ist trotz zunehmender Auftragsanzahl und ständig gestiegenen jährlichen Gesamtwertes fast gleich geblieben. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß der Kreis der beteiligten Firmen sich in seiner Zusammensetzung von Jahr zu Jahr geringfügig ändert. So können Betriebe, die nachhaltig das Auslandsbaugeschäft betreiben, neue Aufträge nur so lange hereinnehmen, als ihre gesamte Auslandsorganisation nicht mit laufenden Exportprojekten völlig ausgelastet ist. Infolgedessen ist es durchaus denkbar, daß sich einzelne Firmen nicht jedes Jahr um jeweils ausgeschriebene Vorhaben bemühen. Ferner gibt es immer wieder Unternehmen, die das Auslandsbaugeschäft wieder aufgeben und andere, die versuchen, erstmals mit einem Projekt auch auf dem Exportmarkt Fuß zu fassen ¹⁾.

In der Zeit von 1960 bis 1967 übernahmen im Durchschnitt jährlich nur 25 westdeutsche Unternehmen Bauaufträge aus dem Ausland. Gemessen an den ca. 65 000 Firmen des Bauhauptgewerbes in der Bundesrepublik ist das nur eine sehr geringe Quote, die andererseits aber verdeutlicht, wie wenige Betriebe in der Lage sind, die mit vielfältigen politischen, wirtschaftlichen und technischen

1) Vgl. Brenner, Rolf O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 753.

Risiken verbundenen Aufträge auszuführen¹⁾. Der Bauexport "setzt eine gesunde wirtschaftliche Basis im Inlandsgeschäft voraus. Viele Unternehmen haben sich in den letzten Jahren um Aufträge im überseeischen oder europäischen Ausland bemüht, aber ihre Bemühungen nach herben Enttäuschungen oder gar Verlusten wieder eingestellt"²⁾.

Hinsichtlich der Anteile einzelner Auslandsbauunternehmen am gesamten jährlichen Auftragsvolumen läßt sich für die Jahre 1961 bis 1967 eine beachtliche Auftragskonzentration feststellen.

Auf sechs Firmen entfielen im Jahre 1961 rd. 79 vH von 384 Mill. DM Auftragswert, im Jahre 1962 rd. 75 vH von 323 Mill. DM und im Jahre 1963 rd. 90 vH von insgesamt 243 Mill. DM (vgl. Tabelle 19).

Im Jahre 1964 übernahmen fünf von den beteiligten 29 Firmen 55 Aufträge im Werte von 392 Mill. DM, das sind rd. 77 vH des gesamten Auftragsvolumens dieses Zeitraums in Höhe von 516 Mill. DM³⁾. Dagegen konnten 1965 von

-
- 1) Von den westdeutschen Unternehmen, die nachhaltig, d.h. in einem bestimmten Umfang über Jahre hinweg, das Auslandsgeschäft betreiben, sind vor allem zu nennen: A.H.I.-Bau, Allgemeiner Hoch- und Ingenieurbau AG, Düsseldorf, C. Baresel AG, Stuttgart, Julius Berger AG, Wiesbaden, Beton und Monierbau AG, Düsseldorf, Johannes Brechtel, Ludwigshafen, Dyckerhoff & Widmann KG, München, Gebhardt & König GmbH, Essen, Grün & Bilfinger AG, Mannheim, Rudolf Harmstorf Wasserbau GmbH, Hamburg, Haniel & Lueg GmbH, Düsseldorf, Heilmann & Littmann Bau AG, München, Held & Franke Bau AG, München, E. Heitkamp GmbH, Wanne-Eickel, Hochtief AG, Essen, Philipp Holzmann AG, Frankfurt a.M., Alfred Kunz & Co., München, Huta-Hegerfeld AG, Essen, Johann Keller GmbH, Frankfurt a.M., Lenz-Bau-AG, Hamburg, Lucks & Co. GmbH, Braunschweig, Siemens-Bauunion GmbH, München, Strabag Bau-AG, Köln-Deutz, F.C. Trapp KG, Wesel, Wilhelm Wahmann GmbH, Bochum, Wass & Freytag KG, Frankfurt a.M., Ed. Züblin AG, Stuttgart, Polensky & Zöllner KG, Frankfurt a.M. Lt. Auskunft des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a. M., vom 7. März 1968..
 - 2) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621.
 - 3) Vgl. Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 23 vom 5. Juni 1965, S. 698; ferner Tabelle 18.

Tabelle 19: Auftragskonzentration im westdeutschen Auslandsbau
1961 bis 1963

Jahr	Auftragswert des deutschen Bauanteils in Mill. DM	Zahl der beteiligten deutschen Firmen	Auftragsanteil von drei Firmen in vH	Auftragsanteil von sechs Firmen in vH
1	2	3	4	5
1961	384	23	68	79
1962	323	23	60	73
1963	243	20	80	90
Ø 1961 bis 1963	317	23	69	81

Quelle: Wie Tabelle 18; ferner Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1964, S. 1097.

insgesamt 27 Firmen 18 einen Auftragswert von 650 Mill. DM (98,8 vH) auf sich vereinigen ¹⁾, und im Jahre 1966 verbuchten fünf Unternehmen Auftragszugänge im Werte von 394,2 Mill. DM, was einem Anteil von 86 vH des Gesamtvolumens entspricht ²⁾. Eine stark ausgeprägte Auftragskonzentration läßt sich schließlich auch 1967 feststellen, als auf 10 von insgesamt 31 Firmen Aufträge mit einem Anteil von 87,5 vH am Gesamtauftragswert entfielen ³⁾.

Diese Zahlenangaben lassen erkennen, daß bei weitem der größte Anteil der Aufträge von einer nur sehr geringen Anzahl deutscher Bauexportunternehmen übernommen werden. Eine solche Konzentration zeigt sich jedoch nicht allein in der Bundesrepublik, sondern findet sich auch in den Bauwirtschaften anderer Industriestaaten. So haben sich

-
- 1) Vgl. Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 618; ferner Tabelle 18, S. 143 dieser Arbeit.
 - 2) Vgl. Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 752.
 - 3) Vgl. Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 621; ferner Tabelle 18, S. 143 dieser Arbeit.

in den letzten Jahren selbst in den USA nur etwa 60 bis 70 Firmen am Bauexport beteiligt ¹⁾. Die Gründe dafür wurden bereits erwähnt, sie liegen in der Vielzahl unterschiedlicher Risiken, die zu übernehmen längst nicht jedes Unternehmen bereit ist, selbst wenn sonst die betrieblichen Voraussetzungen für den Bauexport gegeben sind.

b) Bedeutung westlicher Unternehmen im internationalen Wettbewerb

Gegenwärtig beteiligen sich regelmäßig rd. 160 bis 180 Unternehmen aus 23 Industrieländern am Wettbewerb auf dem Weltmarkt für Bauleistungen. Daneben tritt etwa die gleiche Anzahl gelegentlicher Konkurrenten auf, die zu einem großen Teil ebenfalls aus den Industrienationen stammen. Vereinzelt bemühen sich aber auch schon leistungsfähige Baufirmen aus den Entwicklungsgebieten selbst um ausgeschriebene Projektaufträge. Die Firmen mancher Länder konzentrieren sich jedoch nur auf bestimmte regionale Märkte, weil entweder der geschäftliche Aktionsradius begrenzt ist und/oder politische Interessen die Schwerpunktbildung der Bautätigkeit in wenigen ausgesuchten Ländern geboten erscheinen lassen ²⁾. Auf den Märkten sämtlicher Entwicklungsländer bemühen sich dagegen vor allem Bauunternehmen der Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritanniens, Frankreichs, Italiens und der Bundesrepublik Deutschland um Aufträge.

Die Tabelle 20 gibt Aufschluß darüber, wie sich der gesamte Bauexport in diesen Ländern in der Zeit von 1960 bis 1967 entwickelt hat. Die vergleichende Analyse wird allerdings dadurch beeinträchtigt, daß sich die Angaben teilweise auf erzielte Umsätze, z.T. aber auch auf das jährliche Auftragsvolumen beziehen. Soweit die Auftrags-

-
- 1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 752.
 - 2) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen - ein Element der Entwicklungshilfe, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 14 vom 8. April 1965, S. 290.

eingänge erfaßt werden, fallen große Bauvorhaben mit hohem Auftragswert und langen Ausführungszeiten im Jahr der Übernahme entsprechend stark ins Gewicht, womit die partiell sprunghafte Entwicklung des Auslandsbaus in der Bundesrepublik und den USA zu erklären ist. Die unterschiedlichen Erhebungsmodi können zwar beim einzelnen Jahresvergleich mehrerer Länder zu verzerrten Ergebnissen führen, sind aber bei Betrachtung der Gesamtentwicklung ohne nennenswert störenden Einfluß.

Tabelle 20:
Der Bau-Export im internationalen Vergleich
Bauvolumen in Mill. DM
1960 bis 1967

Länder	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
1	2	3	4	5	6	7	8	9
USA ¹⁾	.	(2 000)	2 000	3 600	8 400	12 000	14 800	.
Großbritannien ²⁾	1 390	1 510	1 220	1 240	1 380	1 790	1 893	1 926
Frankreich ²⁾	1 035	1 392	1 495	1 393	.	.	.	.
Italien ²⁾	(800)	(800)	(800)	(800)	(800)	(1 000)	(1 200)	(1 200)
Holland ²⁾	384	452	420	448	.	.	.	.
Bundesrepublik ¹⁾	191	384	323	243	516	658	458	808
Israel ²⁾	.	144	.	56	.	.	.	.
Schweden ²⁾	63	69	73	70	104	.	.	.

1) Auftragseingänge

2) Umsätze

3) gerechnet zum jeweils gültigen amtlichen Umrechnungskurs

4) geschätzte Werte

5) nicht verfügbar

Quellen: Soweit sich die Angaben auf die USA, Großbritannien, Frankreich, Italien und die Bundesrepublik beziehen: Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 620; Angaben für die Schweiz und Holland: Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizer Tiefbauunternehmen, Diss. Zürich 1967, S. 40 und S. 88; Angaben für Israel: Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 14, (19. Jg.), 1965, S. 292.

Die Bundesrepublik liegt, wie die Tabelle 20 auf den ersten Blick zeigt, trotz guter Ergebnisse in den vergangenen Jahren mit erheblichem Abstand hinter den führenden Bauexportländern USA, Großbritannien, Frankreich und Italien. Gegenüber den erstgenannten drei Ländern wurde während des gesamten Zeitraums von 1960 bis 1967 auch keine Verbesserung der Marktposition erzielt. Lediglich gegenüber Italien konnte die Marktposition tendenziell ausgebaut werden.

Die Ermittlung von Marktanteilen einzelner Länder wäre in diesem Zusammenhang sicherlich von Interesse. Eine derartige Berechnung setzt indessen die Kenntnis des von den Baufirmen aller exportierenden Staaten jährlich im Ausland erzielten Gesamtbauvolumens voraus, das seinerseits aber aus folgenden Gründen nicht festgestellt werden kann:

1. werden nur von wenigen Ländern Statistiken über den Bauexport geführt und
2. weisen überdies vorhandene statistische Unterlagen hinsichtlich der Erhebungsmethoden und des -umfangs von Land zu Land erhebliche Unterschiede auf. So enthalten z.B. die Zahlenangaben über den amerikanischen und britischen Auslandsbau zum Teil Investitionsgüterexporte (Stahlwerke, Walzanlagen, Textilfabriken, Raffinerien, petrochemische Anlagen), die nur mittelbar mit dem Bauexport zusammenhängen ¹⁾.

Um dennoch einen Anhaltspunkt zu gewinnen, hat Schoen versucht, das Bauvolumen indirekt über einen vermuteten Zusammenhang zwischen den an die Firmen erteilten Bauaufträgen und der Entwicklungshilfe eines Landes zu errechnen ²⁾.

Er geht davon aus, daß nicht einzelne Länder entsprechend ihrem Beitrag zur internationalen Entwicklungshilfe am Gesamtbauvolumen beteiligt sind. Der Bauexport ist noch von einer Anzahl anderer Faktoren, wie Leistungsfähigkeit der Unternehmen und Lieferbindung zur Verfügung gestellter Mittel, abhängig. Für alle Industriestaaten zusammen besteht aber ein bestimmtes Verhältnis zwischen Auslandsbauvolumen und Entwicklungshilfe. Dieses Verhältnis betrug im Durchschnitt der Jahre 1961 bis 1963 für die USA und Großbritannien zu-

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 38.

2) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 288 ff.

sammen rd. 23 vH, wobei beide Länder etwa 60 vH der gesamten Entwicklungshilfe aufbrachten. Die Relation von 23 vH wird von Schoen auf das gesamte Entwicklungshilfenvolumen übertragen, und er erhält damit für den zugrundegelegten Zeitraum ein internationales Bauvolumen von jährlich rd. 2,1 Mrd. \$ ¹⁾.

Hinsichtlich der Methodik und der verwendeten Zahlen erheben sich allerdings erhebliche Bedenken. Von Sonderegger wird dazu angeführt: "Nicht nur im internationalen Vergleich, sondern auch in den einzelnen Ländern ist nämlich die Beziehung zwischen Auslandsbau und Entwicklungshilfe nicht so offenkundig, wie man zunächst erwartet" ²⁾. So ist insbesondere zu berücksichtigen:

- "1. In den verfügbaren Statistiken über den Auslandsbau sind die Umsätze lokaler Filialen und Tochtergesellschaften enthalten. Solche Stützpunkte in Entwicklungsländern führen auch Arbeiten aus, welche nicht mit ausländischen Kapitalien finanziert und auch häufig nicht international ausgeschrieben werden. Der Umsatzanteil solcher lokalen Gesellschaften am Auslandsbau der verschiedenen Länder ist aber unterschiedlich.
2. Ein - zwar geringer - Teil des Auslandsumsatzes von Bauunternehmen entfällt auch auf wirtschaftlich hoch entwickelte Länder (Europa, Kanada, Australien, Südafrika) und ist von der Entwicklungshilfe unabhängig.
3. Ein Teil der Infrastrukturinvestitionen in Entwicklungsländern wird von internationalen Entwicklungshilfeorganisationen teilfinanziert und in faktisch unbeschränkten internationalen Aus-

1) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 290.

2) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 39.

schreibungen vergeben. Der Auftragseingang bewegt sich hier relativ unabhängig von der Kapitalhilfe des bauexportierenden Landes.

4. Die Entwicklungshilfe der Länder, die Auslandsbau betreiben, ist in mancher Hinsicht sehr verschieden strukturiert. So haben die Finanzierung von Infrastrukturbauteilen und die Liefer- bzw. Ausführungsbindung für die einzelnen Länder eine unterschiedliche Bedeutung. Wenn ein Land seine Entwicklungshilfe erhöht, braucht sein Auslandsbau deshalb davon nicht berührt zu werden.
5. Die Statistiken über den Auslandsbau erfassen die gesamte Vertragssumme einschließlich der lokalen Leistungen, während im Rahmen der Entwicklungshilfe je nach den Verhältnissen nur der sogenannte Devisenanteil finanziert wird¹⁾.

Hinzu kommt, worauf Sonderegger zu Recht ausdrücklich hinweist, daß es selbst bei einem Anteil Großbritanniens und der USA von rd. drei Fünfteln der Entwicklungshilfe nicht gerechtfertigt ist, die für diese beiden Staaten ermittelte Relation von 23 vH auch auf die übrigen Länder zu übertragen. "Das gilt um so mehr, als nämlich von 1961 bis 1963 in den USA das Auslandsbauvolumen rd. 14 vH, in Großbritannien aber rd. 40 vH der jeweiligen Entwicklungshilfe erreichte und deshalb das Mittel von 23 vH eher einen zufallsbedingten Durchschnitt als eine einigermaßen konsistente Quote bildet"²⁾. Gegen die für die Berechnung zugrundegelegten Zahlen ist ferner einzuwenden, daß in den Auslandsbaustatistiken der USA und Großbritanniens zu einem erheblichen Teil Lieferungen von maschinellen Produktionsanlagen enthalten sind.

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 57.

2) Ebenda, S. 39.

Aufgrund der nur lückenhaft vorhandenen statistischen Unterlagen ist eine genaue Berechnung von Marktanteilen also nicht möglich. Die im folgenden diskutierten Angaben der Tabelle 2o geben aber auch unter den genannten Einschränkungen einen ungefähren Überblick über die Wettbewerbsverhältnisse auf dem internationalen Baumarkt. Zu dessen Charakterisierung sei im einzelnen vermerkt:

(1) Das im Vergleich zu anderen Ländern sehr hohe Auslandsbauvolumen der Vereinigten Staaten von Amerika ist durch verschiedene Sonderfaktoren bedingt. So resultiert z.B. der Anstieg des Bauexports im Jahre 1964 von 900 auf 2 100 Mill. \$ insbesondere aus der vermehrten Bautätigkeit in Südvietnam ¹⁾. Ferner sind in der Statistik auch im Ausland anfallende Bauarbeiten enthalten, die von dem amerikanischen Department of Defense (DOD), Washington, im Rahmen nationaler Ausschreibungen nur an US-Unternehmen vergeben wurden. In den Fiskaljahren von 1963/64 bis 1965/66 handelte es sich hierbei um Aufträge in Höhe von 1 236 Mill. \$ ²⁾. Aber selbst unter Berücksichtigung dieser Gegebenheiten bleibt gegenüber den Konkurrenten der anderen Staaten immer noch ein beträchtlicher Vorsprung.

Wie in den anderen Industrieländern sind auch in den USA "in der Regel nur größere Baufirmen bereit, die erhöhten Risiken des Auslandsgeschäftes zu tragen. So waren es im Jahre 1965 unter 400 meldenden Firmen nur 69, die Kontrakte im Ausland abschlossen". ³⁾. Die

-
- 1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 62o.
 - 2) Nach Angaben des Department of Defense (DOD), Washington, zitiert nach Sonderegger, Karl, Die Auslands-tätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 37.
 - 3) Vgl. Brenner, Rolf, O., US-Baufirmen im Ausland, Spiegel wirtschaftlicher Macht, in: Die Bauwirtschaft, 2o. Jg., Heft 46 vom 12. November 1966, S. 1o45.

wichtigsten Tätigkeitsgebiete erstrecken sich auf den Bau von Industrieanlagen, Kraftwerken, Bewässerungsvorhaben, Raketenbasen, industriellen Hochbau, Brücken- und Bürohäuser. Etwa zwei Drittel der Auslandsarbeiten entfallen auf Betriebe des Hoch- und Tiefbaus, während sich das restliche Drittel auf Firmen des Hochbaues, insbesondere aber des industriellen Hochbaues (Fabrikanlagen) verteilen. Die meisten dieser Firmen führten auch die Planung für die entsprechenden Bauvorhaben durch.¹⁾

-
- 1) Der US-amerikanische Auslandsbau wird vor allem von folgenden Firmen betrieben:

Morrison & Knudsen Co. Inc., San Francisco, California, Perini Corporation, Framingham (Mass.), Bechtel Corporation, San Francisco, California, Brown and Root, Inc., Houston, Texas, Fluor Corporation, Los Angeles, California, Kaiser Engineers and Constructors, Inc., Oakland, California, Hardeman Inc., Stanton, California, Johnson, Drake & Piper, New York, New York, Western Contracting, Sioux City, Dravo Corporation, Pittsburgh, Pennsylvania, Raymond International, Inc., New York, New York, Utah International, Inc., San Francisco, California, Pomeroy Constructors Inc., San Francisco, California, Peter Kiewit Sons' Company, New York, New York, Hawaiian Dredging and Construction Co., Inc., Honolulu, Hawaii, Oman Construction Co. Inc., Nashville, Tennessee, R. P. Farnsworth and Co. Inc., New Orleans, Louisiana, Wright Contracting Company, Columbus, Georgia, Le Tourneau Westinghouse Inc., Utah Construction and Mining Co., San Francisco, California, Guy F. Atkinson Co., San Francisco, California, Hohnes & Narver Inc., Grove, Wilson, Sheppard, Krueger Inc., New York, J. A. Jones Construction Comp., Charlotte, N.C., Charles H. Tomkins Comp., Washington D.C., Tecon Corp., Dallas, Texas, Gordon Hamilton, Constr. Comp., Hirley, Winnel & Co., Sverdrup & Parcel Inc., Massman Construction Comp., S.A. Healy Comp., Baltimore Constructors Inc., Ebasco Services Inc., New York, New York. Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963 - IIIa, S. 15 f.

Nach Angaben der Zeitschrift Engineering News-Record vom 6. August 1964 erzielte Bechtel Corp. 1963 einen Auslandsumsatz von 78 Mill. \$, gefolgt von Morrison, Knudsen & Co. mit 70 und Peter Kiewit Sons' Comp. mit 69 Mill. \$. Vgl. Schoen, Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 291.

Bemerkenswert ist, daß trotz des in den letzten Jahren erheblich gestiegenen Auftragswertes der Kreis der sich regelmäßig am internationalen Wettbewerb beteiligenden Bauunternehmen im wesentlichen gleich geblieben ist. Brenner weist darauf hin, daß ihre Stärke vor allem in der finanziellen Leistungsfähigkeit begründet ist.

"Der enorme Umfang des US-Auslandsbauvolumens ist nicht nur eine Folge des militärischen Einsatzes der USA in Südvietnam. Er ist in ebenso starkem Maße Folge einer zielbewußt und mit großem ökonomischen Nutzen durchgeführten Entwicklungspolitik. Auf diesem Gebiet dürften die USA führend sein. Das gilt auch für die Höhe der gewährten Darlehen und Schenkungen wie auch für die Tilgungskosten und die Verzinsung"¹⁾.

(2) Das britische Auslandsbauvolumen betrug im Durchschnitt der Jahre 1960 bis 1967 rd. 1,55 Mrd. DM. Wie die Tabelle 20 zeigt, sind erst ab 1964 wieder Zuwachsraten zu verzeichnen, nachdem die Gesamtumsätze von 1,51 Mrd. DM im Jahre 1961 auf 1,24 Mrd. DM bis 1963 abgesunken waren. Ende des Geschäftsjahres 1967 belief sich der von britischen Bauunternehmen und ihren Tochtergesellschaften im Auslandsgeschäft erzielte Umsatz auf insgesamt 1,93 Mrd. DM. Über die Anzahl der ständig am internationalen Wettbewerb beteiligten Firmen ²⁾ liegen

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., US-Baufirmen im Ausland, Spiegel wirtschaftlicher Macht, aaO, S. 1047.

2) Bis 1963 waren es folgende Firmen, die häufig Bauaufträge im Ausland durchführten:
Taylor Woodrow (Overseas) Ltd., London, Richard Costain Ltd., London, Marples Ridgeway & Partners Ltd., London, Balfour, Beatty & Co. Ltd., London, Westminster Dredging Co. Ltd., London, George Wimpey & Co. Ltd., London, Sir Lindsay Parkinson & Co. Ltd., London, Gammon, London (mit Niederlassungen in Karachi, Bombay, Rangoon, Singapore, Bangkok), Constructors John Brown Ltd., London, Holloway Broth. (London) Ltd., London, Dorman Long Ltd., Luton, Stewarts & Lloyds Ltd., Glasgow, Pauling & Co. Ltd., London, Keir & Cawder Ltd., London, Holland & Hannen and Cubitts Ltd., London, Raymond International (U.K.) Ltd., London, Davy-Ashmore Export Co. Ltd., London, John Laing & Son Ltd., London, The Cementation Co. Ltd., London.
Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 17 f.

keine genauen Angaben vor. Im Geschäftsjahr 1963 waren es über 60 Bauunternehmen, die dem Board of Trade Neuaufträge aus Übersee in Höhe von 147 Mill. £ meldeten, und 1964 übernahmen 58 Firmen Aufträge aus 75 Ländern im Werte von 118 Mill. £ ¹⁾. Die Statistiken über den britischen Bauexport sind nach Währungsgebieten unterteilt und lassen erkennen, daß im Zeitraum von 1961 bis 1965 rd. 50 bis 60 vH des Auslandsbaues auf die Sterling-Zone und weitere 30 vH auf den Dollar-Raum entfallen, in welchem Kanada als Dominion einen wichtigen Markt darstellt. ²⁾.

Die englische Bauwirtschaft ist seit einigen Jahren sehr um die Ausweitung des Exportgeschäfts bemüht. Diesem Zweck dient auch das 1964 gegründete British Overseas Engineering Bureau, dessen Aufgabe vornehmlich in der frühzeitigen Feststellung geplanter Bauvorhaben besteht.

(3) Der Umfang des französischen Bauexports kann für die Jahre 1964 bis 1967 infolge fehlender Unterlagen zahlenmäßig zwar nicht nachgewiesen werden, ist jedoch als beträchtlich anzunehmen. Dies vor allem deswegen, weil bisher der größte Anteil an Aufträgen für die aus dem EWG-Entwicklungsfonds finanzierten Projekte auf Frankreich entfielen. Er betrug für Bauvorhaben, für die der erste Fondsmittel in Höhe von 324, 63 Mill. RE bereitstellte, rd. 46 vH und bei solchen, an denen der zweite Fondssich bis zum 1. Januar 1968 mit 81,04 Mill. RE beteiligte, sogar 58 vH ³⁾. Werden zudem die Erfolge französischer Firmen bei den sonstigen internationalen Ausschreibungen und die aus bilateralen Abmachungen

-
- 1) Nachrichten für den Außenhandel (NfA), hrsg. von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation vom 12. Oktober 1963 und vom 23. September 1964, zitiert nach Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 291.
 - 2) Vgl. Brenner, Rolf, O., Der deutsche Auslandsbau 1964, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 672; ferner Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 46.
 - 3) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds der EWG, Brüssel, vom 24. Oktober 1968; ferner Ehrhardt, Carl, A., Europas Erfahrungen für den schwarzen Kontinent, Handelsblatt vom 10./11. Mai 1968, Nr. 91, S. 13.

resultierenden Aufträge berücksichtigt, kann ein Auslandsbauvolumen vermutet werden, das im Umfang dem Großbritanniens annähernd entsprechen dürfte. Der französische Bauexport verteilte sich in den letzten Jahren auf etwa 80 Staaten, die sich, wenn man den gewogenen Durchschnitt der Jahre 1960 bis 1962 zugrundelegt, zu 96 vH aus Entwicklungsländern (vornehmlich ehemalige Kolonien) zusammensetzen. Besonders erfolgreich waren französische Auslandsbauunternehmen in den Jahren von 1954 bis 1958. in Ägypten, Indonesien, Brasilien, Argentinien, Australien, Ceylon, im Kongo, Iran, Libanon und in der Türkei. Insgesamt konnten während dieser Zeit rd. 400 Großaufträge verbucht werden ¹⁾. Bis zum Jahre 1963 waren es rd. 20 Firmen ²⁾, die sich ständig am internationalen Bauwettbewerb beteiligten.

1) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 291.

2) Es waren dies hauptsächlich:
Société Générale d'Entreprises, Paris, Société des Grands Travaux de Marseille, Paris, C.I.T.R.A.-Société Parisienne pour l'industrie électriques, Paris, Société Française des Entreprises de Dragage et de Travaux Publics, Paris, Compagnie Française d'Entreprises, Paris, Campenon Bernard, Paris, Soc. Dumez, Paris, Etablissement Sainrapt et Brice, Paris, SA Hersent, Paris, Etablissement Billiard, Paris, Entrepr. Fougerolle, Paris, Soc. de Construction des Battignolles, Paris, Société Entreprises Boussiron, Entrpr. Razel Frères, Soc. Anonyme Ossude, Entrepr. Léon Ballot de Paris, Compagnie Française de Construction et de Travaux publics, Compagnie générale de Participation et d'Entreprise (Cegepar), Société des Etablissements Bouchayer et Viallet, Grenoble, Entreprises Métropolitaines et Coloniales, Pierre Belanger. Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 17.

(4) Zunehmende Beachtung hat in der letzten Zeit die Konkurrenz italienischer Firmen auf dem Auslandsbaumarkt gefunden. Dies um so mehr, als die Unternehmen in den vergangenen Jahren ihre Leistungsfähigkeit hinsichtlich Preisstellung und Qualität bei der Übernahme zahlreicher Großdammprojekte in Afrika eindrucksvoll unter Beweis stellten. Beispielhaft sei in diesem Zusammenhang auf die Errichtung des Khashm el Girba-Damms in Ägypten verwiesen ¹⁾. Auch im Rahmen internationaler Kooperation hat der italienische Bauexport erhebliche Erfolge aufzuweisen, so bei zwei in Zusammenarbeit mit westdeutschen Unternehmen durchgeführten Projekten, dem Tunnelbau Paraná in Argentinien und dem Kraftwerkvorhaben Cameron Highlands in Malaya ²⁾.

Die Vorarbeit für den italienischen Erfolg leistet oft die auf dem Beratungssektor den englischen und amerikanischen Consulting Engineers durchaus ebenbürtige "Electroconsult". Hierbei handelt es sich um eine Gemeinschaftsgründung der Konzerne Fiat, Montecatini, Edison d'Italia, Innocentis und Pirelli. Der von ihnen gebildete Planungsstab wurde von zahlreichen Ländern zur Beratung und Projektierung der volkswirtschaftlichen Gesamtentwicklung herangezogen.

Das 1966/67 im Vergleich zu 1964 bereits um ca. 50 vH gestiegene Bauexportvolumen (vgl. Tabelle 20) wird sich in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Im März 1968 bekam ein italienisch - französisches Konsortium ³⁾ unter Führung der Mailänder Firma Impregilo den Zuschlag für den größten zivilen Bauauftrag, der bisher jemals inter-

1) Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 7.

2) Ebenda.

3) Die Gesamtgruppe setzt sich aus dem französischen Unternehmen Cie. Française d'Entreprise, Paris, und fünf italienischen Firmen zusammen. Neben der Impregilo, Mailand, die in den letzten Jahren zahlreiche Staudämme in den Entwicklungsländern gebaut hat (u.a. den Kariba-Damm am Sambesi), sind die Firmen Impresit, Lodigiani & Girola, Astaldi Estero und Cogifar vertreten. Beide Gruppen sind je zur Hälfte an dem Konsortium beteiligt. Vgl. Die Zeit vom 15. März 1968, Nr. 11, S. 36.

national ausgeschrieben wurde. Es handelt sich um das Tarbela-Dammprojekt in Pakistan, das von dem Konsortium für 622,8 Mill. \$ bis 1976 fertiggestellt werden soll ¹⁾.

Schoen weist darauf hin, daß die Auslandsbaufirmen ²⁾ von der italienischen Industrie bewußt als Schrittmacher für die Erschließung von Exportmärkten in Entwicklungsländern betrachtet werden. Unter diesem Gesichtspunkt kommt es den Baufirmen auch nicht so sehr auf den Gewinn beim einzelnen Projekt an. Das wird auch als Grund für die niedrigen italienischen Angebote angesehen, weil selbst staatliche Garantien für billige Finanzierungskredite eine solche Preisstellung kaum ermöglichen ³⁾.

-
- 1) Um diesen Großauftrag hatten sich ferner ein deutsch-schweizerisches Konsortium unter Führung der Hochtief AG, Essen, und eine amerikanische Gruppe (Federführung Guy F. Atkinson) beworben. Obwohl das Angebot der deutsch-schweizerischen Unternehmen um rd. 27 Mill. \$ niedriger lag als das der Franzosen und Italiener, wurde das Konsortium dennoch nicht bei der Vergabe berücksichtigt. Als Begründung gab die mit der Finanzierung beauftragte Weltbank einen Verstoß gegen die Ausschreibungsbedingungen an, nachdem die deutsch-schweizerische Gruppe ihr Angebot nach Submissionseröffnung erhöht hatte. Vgl. Handelsblatt vom 8./9. März 1968, Nr. 37, S. 3; ferner Industriekurier vom 7. März 1968, S. 1.
 - 2) Neben der großen italienischen Baugesellschaft Imprese Italiane all'Esterio (Impresit), Mailand, die eine Tochtergesellschaft des Fiat-Konzerns ist, beteiligten sich am Auslandsgeschäft bisher hauptsächlich die Firmen:
Dott. Ing. Guiseppe Torno & C., S.p.A., Mailand, Impresa Ing. Lodigiani, S.p.A., Mailand, Impresa Umberto Girola, Mailand, Construzioni Generali Farsura, S.p.A., Mailand, Ing. E. Recchi, Turin, Astaldi, Mailand, Soc. Vianini & Comastra, Mailand, Impresa, Venete, Soc. Italiana Lavori Maritimi (Simar), Italconsult, Electroconsult, Movitar, Franzani, Bandoni, Gandiney & Vandieney, Terni. Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 18.
 - 3) "Unter Bezugnahme auf das preiswerte italienische Angebot für den Bau des Volta-Dammes in Ghana suchte die 'Financial Times' nach einer Erklärung für diese günstige italienische Preisstellung. Eine Erklärung glaubt dieses Blatt in dem unbedingten Willen der Italiener, in den 'Klub' der internationalen Bauunter- (Fortsetzung der Fußnote s. folgende Seite)

(5) Während sich der Bauexport der Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritanniens, Frankreichs, Italiens und der Bundesrepublik zu mehr als drei Viertel auf Entwicklungsländer erstreckt, ist für den holländischen Auslandsbau hauptsächlich der europäische Markt von Bedeutung.

Eine Anzahl holländischer Firmen führt vor allem Spezialarbeiten mit Hilfe von Baggern durch, wie z.B. das Freihalten und Vertiefen von Kanälen, Fahrrinnen und Hafenbecken. Der im gewogenen Durchschnitt der Jahre 1959 bis 1963 ermittelte niederländische Bauexportanteil von 49,3 vH, der auf Europa entfiel, ist allerdings nur teilweise auf solche Naßbaggerarbeiten zurückzuführen ¹⁾. Im Gegensatz zu den Exportbedingungen in Frankreich etwa, spielen die ehemaligen Kolonialgebiete für den holländischen Auslandsbau kaum eine Rolle, was im wesentlichen auf die politische Entwicklung in Indonesien zurückgeführt wird ²⁾.

Die neuere Entwicklung des holländischen Bauexportvolumens läßt sich zahlenmäßig nicht feststellen. Im Zeitraum von 1961 bis 1963 waren jedoch keine wesentlichen Zuwachsraten zu verzeichnen (vgl. Tabelle 20) ³⁾.

(Fortsetzung)

nehmer einzudringen, gefunden zu haben, weiterhin in den besonderen italienischen Erfahrungen beim Bau von Dämmen und Wasserkraftwerken, wie sie nur wenige Bauunternehmer aufzuweisen haben... Außerdem würde sowohl die Bereitschaft der italienischen Arbeiter und Ingenieure, Unbequemlichkeiten und schwierige Arbeitsbedingungen ohne übermäßig hohe Entschädigung auf sich zu nehmen, als auch die Bereitschaft der Unternehmer, sich mit kleineren Gewinnen als ihre Konkurrenten zufriedenzugeben, wesentlich zur niedrigen Preisstellung beitragen! Vgl. Italien, Niedrige Angebote für Volta-Damm, NfA, Nr. 64 vom 17. März 1961, zitiert nach Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen, aaO, S. 292.

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 46.

2) Ebenda, S. 47.

3) Am Auslandsgeschäft beteiligten sich vor allem die Firmen:

N.V. Amsterdamsche Ballast Maatschappij, Amsterdam, Royal Netherland Harbourworks Comp., Amsterdam, Zaanen Verstroep, Brenders Building Co., Hollandiyoum, Stork-Werkspoor. Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 19.

(6) Die regional begrenzte Auslandsbautätigkeit einiger israelischer und japanischer Firmen wird weitgehend von wirtschaftspolitischen Gesichtspunkten bestimmt. Im Falle Israels dient der Bauexport hauptsächlich der Anbahnung des Außenhandels und der Schaffung eines günstigeren politischen Klimas in der weiteren Nachbarschaft des Landes. Dieses Ziel versucht in erster Linie die von den Gewerkschaften gegründete Baufirma Solel Boneh Co. zu verwirklichen ¹⁾.

2. MARKTBEEINFLUSSENDE WETTBEWERBSFAKTOREN

Der erhebliche Abstand, mit dem die Bundesrepublik in ihrem Auslandsbauvolumen hinter den führenden Bauexportländern liegt und die Tatsache, daß sie bislang nicht in der Lage war, ihre Marktposition wesentlich zu verbessern, veranlaßt zu der Frage nach den Ursachen dieser Gegebenheiten.

Die seit 1950 ständig gestiegene Anzahl der Auslandsaufträge und die zum Teil beträchtliche Zunahme der jährlichen Gesamtauftragswerte (vgl. Tabelle 18) zeigen, daß die Gründe für den relativ kleinen Anteil westdeutscher Unternehmen am internationalen Baumarkt nicht in mangelnder technischer Leistungsfähigkeit zu suchen sind. "Deutsche Baufirmen haben immer wieder und überall in der Welt bewiesen, daß sie auch technisch schwierigste Vorhaben einwandfrei durchführen" ²⁾. Das hat sich bei zahlreichen Projekten gezeigt, die in den Entwicklungsländern oft unter ungünstigsten Bedingungen erstellt wurden.

Generell ist festzustellen, daß die auf dem Weltmarkt konkurrierenden Bauunternehmen sich in ihrer technischen

1) Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 8.

2) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 24 vom 15. Juni 1968, S. 620.

Leistungsfähigkeit kaum noch unterscheiden. Der Wettbewerb hat sich infolgedessen weitgehend auf andere Gebiete, insbesondere der Exportfinanzierung und Kreditversicherungsbedingungen verlagert. Darüber hinaus wird das Auslandsbaugeschäft aber auch weitgehend durch mannigfaltige sachliche, persönliche und räumliche Präferenzen beeinflusst.

a) Traditionelle Beziehungen und Standortvorteile

Die Erfolge der französischen und britischen Auslandsbaufirmen beruhen zu einem großen Teil auf den vielfältigen Bindungen, die gerade in wirtschaftlicher Hinsicht noch heute zwischen den ehemals abhängigen Territorien und den kolonialen Mutterländern bestehen. Bis zur vollzogenen politischen Unabhängigkeit wurde die Entwicklung dieser heute meist assoziierten Gebiete fast ausschließlich durch die Kolonialmächte getragen und die dafür bestimmten finanziellen Mittel durch deren Haushalt bereitgestellt. Da es sich um öffentliche Gelder handelte, wurde zwangsläufig der Kreis der projekt ausführenden Firmen auf die leistungsfähigen Betriebe des eigenen Landes begrenzt. Diese Unternehmen aus den Mutterländern sind es, die infolge ihrer oft jahrzehntelangen Tätigkeit in den ehemaligen Kolonien über eine genaue Kenntnis der rechtlichen, wirtschaftlichen, sozialen und mentalen Verhältnisse verfügen ¹⁾. Durch ihre dort gegründeten lokalen Niederlassungen, Tochter- und Beteiligungsgesellschaften ²⁾ kennen sie den regionalen Markt häufig bis in seine feinsten Verästelungen. Aufgrund der Vertrautheit mit den örtlichen Verhältnissen

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Internationale Aspekte der Bauwirtschaft, Der deutsche Auslandsbau 1964, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 872.

2) Vgl. Memorandum des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt, Zum Europäischen Entwicklungsfonds, Situation für die deutsche Bauindustrie, S. 4.

und den vielfältigen persönlichen Beziehungen bestehen "historisch bedingte und organisch gefestigte Standortvorteile, die von 'Außenseibern' nur schwer ausgeglichen werden können"¹⁾. Das läßt auch die geographische Aufteilung des britischen Auslandsbauvolumens erkennen, nach der in den letzten Jahren etwa 55 bis 60 vH der hereingenommenen Aufträge auf Länder des Sterling-Blocks entfielen²⁾. Die Intensität der Bindung an die ehemals abhängigen Länder in Afrika drückt sich bei dem französischen Bauexport in noch höheren Prozentwerten aus. Eine nicht zu unterschätzende Bedeutung kommt in diesem Zusammenhang auch der strikt durchgeführten Lieferbindung für Projekte zu, die aus der französischen Kapitalhilfe F.A.C. (Fonds d'aide et de coopération) finanziert werden³⁾.

In welchem Maße sich beim Auslandsbau traditionelle Bindungen und Standortvorteile auswirken, lassen die statistischen Unterlagen über Vorhaben erkennen, die vom EWG-Entwicklungsfonds finanziert wurden. Die Tabelle 21 enthält alle bis zum 1. Januar 1968 vergebenen Bauaufträge, unterteilt nach Zonen, die sich auf die ehemals zu Frankreich, Italien, Belgien und den Niederlanden gehörenden Gebiete erstrecken. Von den insgesamt 563 Aufträgen in Höhe von 405,7 Mill. \$ entfielen allein auf die Zone Frankreich 88 vH im Werte von 362,8 Mill. \$, während sich die restlichen Aufträge auf Italien (0,7 vH), Belgien (4,4 vH) und die Niederlande (6,2 vH) verteilten.

-
- 1) Vgl. Brenner, Rolf, O., EWG-Entwicklungsfonds: Chancen für deutsche Baufirmen?, in: Handelsblatt vom 26./27. August 1966, Nr. 163, S. 15.
 - 2) Vgl. dazu die Seiten 155 f. dieser Arbeit.
 - 3) Vgl. Brenner, Rolf., O., Internationale Aspekte der Bauwirtschaft, Der deutsche Auslandsbau 1964, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 872.

Tabelle 21:

Europäischer Entwicklungsfonds

Beteiligungen an Ausschreibungen und erhaltene Bauaufträge

Stand 1.1.1968

Unternehmen	Submissionen		erhaltene Aufträge		Auftragssumme	
	Anzahl	vH	Anzahl	vH	1 000 \$	vH
1	2	3	4	5	6	7
I. Zone Frankreich						
1. französische ortsansässige assoziiierter Länder	831 586 177	41,7 29,4 8,9	184 201 37	36,8 40,2 7,4	158 468 54 241 19 326	43,7 13,9 5,3
2. Unternehmensgruppen (in nahezu allen Fällen unter Beteiligung von französischen und ortsansässigen Unternehmen)	218	11,0	59	11,8	82 588	22,8
3. deutsche	54	2,7	6	1,2	9 867	2,7
4. niederländische	11	0,6	-	-	-	-
5. italienische	84	4,2	13	2,6	38 340	10,6
6. belgische	30	1,5	-	-	-	-
Zwischensumme I	1 991	100	500	100	362 830	100
II. Zone Italien						
1. italienische ortsansässige	11 3	73,3 20,0	2 1	50,0 25,0	3 668 140	61,6 2,4
2. Unternehmensgruppen (italienisch-deutsch)	1	6,7	1	25,0	2 146	36,0
Zwischensumme II	15	100	4	100	5 754	100
III. Zone Belgien						
1. belgische ortsansässige	31 44	31,6 44,9	8 9	33,3 37,5	5 883 1 642	36,3 10,1
2. Unternehmensgruppen (belgisch-italienisch)	4	4,1	4	16,7	7 987	49,3
3. italienische	17	17,4	3	12,5	707	4,3
4. französische	1	1,0	-	-	-	-
5. niederländische	1	1,0	-	-	-	-
Zwischensumme III	98	100	24	100	16 219	100
IV. Zone Niederlande						
1. niederländische ortsansässige assoziiierter Länder	27 98 6	18,8 68,1 4,2	7 27 1	20,0 77,1 2,9	13 966 5 761 946	67,6 27,9 4,6
2. Unternehmensgruppen (in allen Fällen unter Beteiligung von niederländischen Unternehmen)	7	4,9	-	-	-	-
3. deutsche	2	1,4	-	-	-	-
4. französische	2	1,4	-	-	-	-
5. italienische	2	1,4	-	-	-	-
Zwischensumme IV	144	100	35	100	20 673	100
Gesamtsumme	2 248	.	563	.	405 676	.

Quelle: Zusammengestellt nach statistischen Angaben des Europäischen Entwicklungsfonds, Comparaison Ier et 2ème FED, 1561/VIII/FED/3/68 - F, Page 5, 8, 11, 14.

Französische Firmen, ortsansässige Unternehmen und Betriebe assoziierter Länder übernahmen zusammen allein rd. 80 vH (wertmäßig 64 vH) aller Aufträge, die von den zur Zone Frankreich gehörenden Staaten vergeben wurden. Werden die Unternehmensgruppen mit jeweils einem oder mehreren französischen Partnern noch hinzugerechnet, belief sich der Auftragsanteil sogar auf 96,2 vH (wertmäßig 86,8 vH) und läßt damit die bisher nur geringe Bedeutung der übrigen deutschen, italienischen und belgischen Firmen für den Wettbewerb in diesem Gebiet erkennen.

In den Zonen Italien und Niederlande wurden sämtliche Aufträge nur von italienischen bzw. niederländischen Firmen und Unternehmensgruppen durchgeführt. In der Zone Belgien waren es 87,5 vH aller Aufträge (wertmäßig 95,7 vH), die belgische Firmen und Arbeitsgemeinschaften mit belgischer Beteiligung erhielten. Insgesamt zeigt sich damit also, wie gering die Chancen für Bauunternehmen sind, die sich in einer fremden Zone um Marktanteile bemühen.

Dieses Ergebnis wird durch die Zahlenangaben, die das Verhältnis der erhaltenen Aufträge zu den Submissionsbeteiligungen ausdrücken, bestätigt. Bei den jeweils ansässigen bzw. zur Zone gehörenden Bauunternehmen ist der Anteil der abgegebenen Angebote und der erhaltenen Aufträge mit Abstand am größten. Wie aussichtslos in vielen Fällen die Bemühungen sind, auf fremden Regionalmärkten Fuß zu fassen, zeigt das Beispiel der belgischen und niederländischen Unternehmen, die im Bereich der französischen Zone insgesamt 41 Angebote abgaben und nicht einen Auftrag erhielten. Die westdeutschen Bauunternehmen waren bei 54 Beteiligungen immerhin in sechs Fällen erfolgreich und die italienischen Auslandsbaubetriebe erhielten bei 84 eingereichten Offerten 13 Aufträge. Die Konsequenzen aus den geringen Chancen, auf fremde Märkte einzudringen, scheinen im übrigen die fran-

zösischen Baufirmen veranlaßt zu haben, selbst nur an drei Submissionen außerhalb ihrer eigenen Zone teilzunehmen.

Die Tabelle 22 schließlich läßt die Wettbewerbsvorteile erkennen, die sich aus dem Standort ergeben. Bis zum 1. Januar 1968 wurden von ansässigen Bauunternehmen 1 814 Offerten abgegeben, von denen jede dritte oder vierte den Zuschlag erhielt. Dagegen gaben nicht ansässige Firmen insgesamt 204 Angebote ab und konnten dafür nur 22 Aufträge verbuchen, d.h. sie waren bei jedem neunten Angebot erfolgreich. Am günstigsten schnitten die einheimischen Unternehmen ab, die mit jedem dritten oder vierten Angebot zum Zuge kamen. Bei den westdeutschen Auslandsbaubetrieben entfiel ebenfalls auf nur jedes neunte Angebot ein Auftrag. Die Verhältniszahlen zeigen, wie die Erfolgsaussichten nicht ansässiger europäischer Bauunternehmen in den Entwicklungsländern zu beurteilen sind. Daß eine Anzahl selbst leistungsfähiger Baubetriebe eine kostspielige Beteiligung an Ausschreibungen für Auslandsprojekte scheut, mag unter diesem Aspekt vielleicht verständlich erscheinen.

Im Zusammenhang mit den bestehenden Überkapazitäten in den meisten assoziierten Staaten, die z.T. 30 vH betragen und in Einzelfällen sogar 50 vH erreichen ¹⁾, weist Brenner darauf hin, daß viele dort ansässige Firmen bereits seit geraumer Zeit versuchen, ihre Niederlassungen in den assoziierten Ländern aufzulösen. "Dabei spielt die Tatsache eine Rolle, daß der französische Kapitalhilfefonds (FAC, Fonds d'Aide et de Coopération) seine Leistungen für die früher abhängigen Gebiete laufend verringert. Diese Mittel waren für die ansässigen Unternehmen Hauptquelle der Finanzierung"²⁾.

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., EWG-Entwicklungsfonds: Chancen für deutsche Baufirmen?, in: Handelsblatt vom 26./27. August 1966, Nr. 163, S. 15.

2) Ebenda.

Tabelle 22: Europäischer Entwicklungsfonds
Beteiligungen an Ausschreibungen und erhaltene Bauaufträge,
unterteilt nach ansässigen und nichtansässigen Unternehmen
Stand 1.1.1968

Unternehmen	Submissionen		erhaltene Aufträge	
	Anzahl	vH	Anzahl	vH
I	2	3	4	5
I. Nichtansässige				
1. französische	3	0,1	0	0,0
2. deutsche	56	2,5	6	1,1
3. niederländische	12	0,5	0	0,0
4. belgische	30	1,3	0	0,0
5. italienische	103	4,6	16	2,8
6. luxemburgische	0	0,0	0	0,0
Zwischensumme I	204	9,0	22	3,9
II. Ansässige				
1. einheimische	731	32,5	238	42,3
2. assoziierter Länder	183	8,1	38	6,7
3. französische	831	37,0	184	32,7
4. italienische	11	0,5	2	0,4
5. belgische	31	1,4	8	1,4
6. niederländische	27	1,2	7	1,2
Zwischensumme II	1 814	80,7	477	84,7
III. Unternehmensgruppen	230	10,3	64	11,4
Gesamtsumme	2 248	100	563	100

Quelle: Zusammengestellt nach statistischen Angaben des Europäischen Entwicklungsfonds, Comparaison Ier et 2ème FED, 1561/VIII/FED/3/68 - F, Page 5, 8, 11, 14.

b) Finanzierung, Exportkreditversicherung und Entwicklungshilfe

(1) Während beim Inlandsbau normalerweise die Preisstellung, Qualität und fristgerechte Bauausführung als wesentliche Wettbewerbsfaktoren anzusehen sind, wird die Projektvergabe im Auslandsbaugeschäft zunehmend von einer Finanzierungsbeteiligung oder -vermittlung abhängig gemacht ¹⁾. Entsprechende Forderungen der Entwicklungsländer erscheinen angesichts des erheblichen Investitionsgüterbedarfs und der unzureichenden eigenen

1) Vgl. dazu auch Schoen, Dieter, Die Finanzierung des deutschen Auslandsbaues, in: Bau und Bauindustrie, 14. Jg., 1961, Nr. 19, S. 704.

Kapitalbildung zwar verständlich, bewirken aber, daß der Wettbewerb weniger von der Leistungsfähigkeit der einzelnen Anbieter als von dem entwicklungspolitischen Konzept des Lieferlandes bestimmt wird. Denn über die Kreditgewährung, die Konditionen sowie eine mögliche Lieferbindung wird von den jeweiligen Regierungen entschieden.

Aufgrund der Finanzierungsangeboten aus den Ostblockstaaten aber auch aus einigen westlichen Ländern werden immer häufiger Kredite verlangt, deren Laufzeiten bei einem Zinssatz von etwa 3 vH mindestens 15 Jahre betragen. Unter Ausnutzung der in der Bundesrepublik gegebenen Möglichkeiten durch die AKA und KW können westdeutsche Bauunternehmen kaum Kredite unter 7 vH anbieten ¹⁾. Nach Angaben deutscher Exporteure betrugen die Finanzierungskosten für die Ausfuhr von Investitionsgütern in den letzten Jahren durchschnittlich etwa 9,5 vH. Die französische, englische und amerikanische Konkurrenz konnte dagegen trotz erheblich gestiegener Zinsen Lieferantenkredite zu annähernd 6 vH geben. "Staatliche Stellen gewähren dort Mittel zur Exportfinanzierung zu ungleich besseren Bedingungen, als der private Geld- und Kapitalmarkt in der Bundesrepublik dies kann. Die von der Ausfuhrkredit-GmbH (AKA) über den Plafond B bereitgestellten Mittel liegen ebenfalls konditionsmäßig ungünstiger als jene Mittel, die den internationalen Wettbewerbern zugänglich sind" ²⁾.

1) Eine Differenz von 4 vH bei einer Laufzeit von nur zehn Jahren für einen Devisenanteil von 50 vH führt bereits zu einer Preisübersetzung von 10 vH. Vgl. Brüggemann, F.H., Auslandsbau 1961, in: Die Bauwirtschaft, 16. Jg., Heft 43 vom 27. Oktober 1962, S. 1113.

2) Vgl. Der Volkswirt vom 30. September 1966, Nr. 38, S. 1885.

(2) Auch bei der Exportkreditversicherung sind die Bedingungen, die den Bauunternehmen westlicher Länder von ihren Regierungen eingeräumt werden, unterschiedlich und wirken sich infolgedessen ebenfalls auf den Wettbewerb aus. Im Unterschied zum Warenexport kommen beim Auslandsbau zu den Risiken, die sich auf den transferierenden Teil der Bausumme und die Betriebskredite für die ausländische Baustelle erstrecken, noch solche hinzu, die durch den im Ausland eingesetzten Maschinenpark entstehen.

In die Exportrisikoversicherungssysteme sämtlicher bedeutenden Bauexportländer sind heute nicht nur die lokalen Aufwendungen auf der Auslandsbaustelle mit einbezogen, sondern sie haben sich auch hinsichtlich Art und Umfang der zu versichernden Risiken einander weitgehend angeglichen. Dagegen erfolgt die Berechnung der Prämien nach unterschiedlichen Kriterien. Maßgebend für Großbritannien, Belgien und Frankreich sind hierfür die Beurteilung der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse des bauimportierenden Landes sowie die Zahlungsbedingungen. Darüber hinaus spielt in Frankreich und Belgien die Art der gedeckten Risiken, in Großbritannien die Art des Geschäftes (trade or class of business concerned) eine Rolle ¹⁾. In der Bundesrepublik setzen sich die je nach Forderungshöhe und Risikodauer variierenden Kosten bei der Deckung von Regierungsgeschäften aus einem vom Forderungsbetrag abhängigen Grundentgelt und einem vom kreditierten Betrag berechneten Zeitentgelt zusammen ²⁾.

Die Höhe der Selbstbeteiligung für deutsche Bauunternehmen hängt davon ab, ob die Zahlungen der ausländischen Auftraggeber je nach Maßgabe des Arbeitsfortschritts oder erst nach Baubeendigung fällig werden. Im ersten Fall beträgt sie für alle Risiken 15 vH, während für die Forderungsdeckung im zweiten Fall die beim Warenexport üblichen Beteiligungssätze von 15 bis 20 vH

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 59.

2) Vgl. dazu die Seiten 115 f. dieser Arbeit.

erhoben werden. Demgegenüber stellt sich die Selbstbeteiligung bei den bedeutenden westeuropäischen Bauexportländern wie Frankreich und Großbritannien auf nur 10 vH.

Auf die Zurückhaltung in den einzelnen Staaten bei der Deckung von Risiken bei Lokalaufwendungen, für die Kredite benötigt werden, weist Sonderegger hin: "Das britische Export Credits Guarantee Department hat -von geringfügigen Ausnahmen abgesehen- bisher kreditierte Lokalausgaben nur garantiert, wenn mindestens zwei Drittel der Vertragssumme (bzw. des Konsortialanteils) auf Lieferungen und Leistungen aus dem Vereinigten Königreich entfallen. Dabei wird normalerweise verlangt, daß bei Beendigung der Arbeiten sämtliche Lokalausgaben und etwa 10 % der britischen Leistungen und Lieferungen bezahlt sind. Über die Fertigstellung des Bauwerks hinaus können also nur 90 % des britischen Leistungsanteils versichert werden. Die französische Exportkreditversicherung (Coface) hat bisher nur in Ausnahmefällen eingewilligt, bei Bauaufträgen einen Teil der kreditierten Lokalaufwendungen zu versichern. Eine elastischere Praxis besteht bei der Erstellung von industriellen Komplexen. Dort können die kreditierten Lokalaufwendungen zu den gleichen Bedingungen garantiert werden wie der Transferteil, sofern sie nicht höher sind als die Abschlagszahlungen. Auch die deutsche Exportrisikogarantie weist die Tendenz auf, kreditierte Lokalaufwendungen nur im geringen Maße zu garantieren. In der Regel ist sie bereit, Landeswährungsforderungen im gleichen Umfang zu decken, in dem vom ausländischen Schuldner Zahlungen bis zur Lieferung bzw. Betriebsbereitschaft geleistet worden sind" ¹⁾.

1) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandsbautätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 61.

(3) Eine erhebliche Einschränkung des Wettbewerbs auf dem internationalen Baumarkt ergibt sich allein dadurch, daß von vielen Industrieländern Kredite und Schenkungen mit einer Lieferbindung verknüpft werden. Das trifft vor allem auf solche Mittel zu, die in der Vergangenheit von den USA, Italien aber auch Frankreich zur Verfügung gestellt wurden.¹⁾ In den vergangenen Jahren waren es über 80 vH der von der amerikanischen Agency of International Development (AID) ausgezahlten Beträge, die in der USA verblieben.²⁾ Von den insgesamt 60 Aufträgen in Höhe von 978 Mill. \$, die in der Zeit von 1958 bis 1963 vergeben wurden und an deren Finanzierung die AID beteiligt war, entfielen allein 32 im Werte von insgesamt 913 Mill. \$ auf amerikanische Baufirmen³⁾.

In der Bundesrepublik ist erst in letzter Zeit eine zunehmende Tendenz festzustellen, leistungsgebundene Kapitalhilfe zu gewähren, nachdem eine Leistungs- und Lieferungsbindung hauptsächlich aus konjunkturpolitischen Gründen jahrelang abgelehnt wurde⁴⁾. Aufgrund der bestehenden traditionellen Bindungen kann sich aber auch indirekt die Möglichkeit einer Leistungsbindung ergeben.

"Frankreich und Großbritannien brauchen bei Krediten an Länder der Communauté Renovée bzw. des Commonwealth nur auf einer nationalen Ausschreibung zu bestehen oder keine internationale Ausschreibung zu verlangen, dann fallen die Aufträge ohnehin an die im Land ansässigen

1) Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 9.

2) Foreign Aid Is No Giveaway Program, in: Engineering News Record, No. 6 (Vol. 177), 11. August 1966, S. 68.

3) Smaller, Pie; Foreign-Aid Cut would Shave Contractor Activity, in: Engineering News Record, No. 10 (Vol. 171), 5. September 1963, S. 18.

4) Zur Diskussion über die Auswirkungen der Wirtschaftspolitik auf den Bauexport vgl. Seite 218ff. dieser Arbeit.

Tochtergesellschaften französischer bzw. britischer Unternehmen" ¹⁾).

Zunehmend hat sich in den letzten Jahren die Praxis herausgebildet, Regierungskredite für den Fall bereitzustellen, daß international ausgeschriebene Projekte an Firmen des eigenen Landes vergeben werden. So wurde z.B. die von der deutschen Bundesregierung im Juli 1967 gegebene Kreditzusage für Pakistan in Höhe von 400 Mill. DM nicht aufrecht erhalten, als der Auftrag über das Tarbela-Damm-Projekt an ein italienisch-französisches Konsortium und nicht an die deutsch-schweizerische Firmengruppe vergeben wurde ²⁾.

Die Wettbewerbsnachteile durch bilaterale-projektgebundene Darlehen sind offenkundig. Die Anbieter anderer Bauexportländer werden nicht nur bei dem betreffenden Objekt ausgeschlossen, sondern können auch infolge ungünstiger Ausgangsbasis für weitere (Anschluß)Projekte in ihrer Konkurrenzfähigkeit erheblich beeinträchtigt werden. Negative Konsequenzen leistungsgebundener Kredite für die Nachfrager ergeben sich vor allem daraus, daß die bereitgestellten Mittel häufig nicht dort ausgegeben werden können, wo der beste Gegenwert zu erzielen ist. In einem Vortrag über multilaterale und bilaterale Hilfe anläßlich einer internationalen Parlamentarier-Konferenz im April 1965 in Bonn, bezifferte der ehemalige Weltbank-Präsident Woods die Erhöhung der Kosten, die durch Lieferbindung gegenüber multilateraler Hilfe entstehen, mit etwa 15 vH. Bei einer Hilfeleistung der dem Development Assistance Committee (DAC) angehörenden westlichen Industriestaaten in Höhe von 6,5 Mrd. \$

1) Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIIa, S. 9.

2) Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 4. Dezember 1967, Nr. 281, S. 17; ferner Handelsblatt vom 11. März 1968, Nr. 50, S. 5.

bedeutet dies, daß die Entwicklungsländer bei der Vergabe unter internationaler Konkurrenz eine Mrd. \$ hätten sparen können. Dieser Betrag - von Woods als "eine Art Subvention der Reichen Staaten durch die armen" bezeichnet - hätte für die 1965 fälligen Rückzahlungen aus staatlichen Krediten ausgereicht ¹⁾.

Die Ausführungen über Finanzierungsmöglichkeiten, Versicherungskonditionen und Art der Entwicklungshilfe als marktbeeinflussende Faktoren lassen erkennen, wie sehr der internationale Bauleistungswettbewerb durch die staatliche Förderung beeinflusst wird. Zu dieser gehören auch steuerliche Vergünstigungen, wie sie in der Bundesrepublik etwa durch das Entwicklungshilfe-Steuer-gesetz gewährt werden. Besonders ausgeprägt sind Exportförderungsmassnahmen in Frankreich, die dort "geradezu als ein Naturrecht der Privatunternehmen und als eine selbstverständliche Verpflichtung des Staates"²⁾ angesehen werden. Sie drücken sich insbesondere durch fiskalische Erleichterungen aus, die vor allem darauf abzielen, wirtschaftliche Doppelbesteuerungen im Auslandsgeschäft zu vermeiden.

c) Technische Beratung

Soweit unabhängige Consulting Engineers nicht nur mit den Vorarbeiten für Bauvorhaben beauftragt werden, sondern auch die Projektierung übernehmen, besteht trotz strenger Wahrung ihrer Objektivität die Möglichkeit einer Wettbewerbsbeeinflussung.

Eine Benachteiligung der Anbieter kann sich dann ergeben,

1) Vgl. o.V., Neue Bewertung der Entwicklungshilfe gefordert, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände vom 13. April 1967, Heft Nr. 15, S. 307,

2) Vgl. Commer, Heinz, Praxis des Europa-Marktes, Düsseldorf 1962, S. 86 f.

wenn Bauunternehmen und Consulting Engineers nicht aus dem gleichen Land stammen und letztere bei der Anfertigung von Ausschreibungsspezifikationen die in ihren Heimatländern üblichen Maße, technischen Normen, Materialqualitäten usw. verwenden. Die Umrechnung dieser Daten bedeutet für die Baufirmen zusätzliche Kosten und Zeitverluste bei meist knapp bemessenen Ausschreibungsfristen.

Werden beratende Ingenieure zur Beurteilung eingehender Angebote herangezogen, oder sogar bevollmächtigt, Vergabeverhandlungen zu führen, kann unter Umständen die Industrie ihres Herkunftstaates bevorzugt werden. Denn stets wird "eine gewisse, psychologisch bedingte Neigung vorhanden sein, den aus der Zusammenarbeit auf dem heimischen Binnenmarkt bestens bekannten Firmen gegenüber nicht so vertrauten ausländischen Unternehmen ... den Vorzug zu geben"¹⁾.

Für die Entwicklungsländer als Nachfrager von Bauleistungen ist jedoch häufig - sofern nicht Finanzierungsgesichtspunkte im Vordergrund stehen - weniger das unter Berücksichtigung aller Faktoren wirtschaftlichste Angebot als vielmehr der Preis für die Vergabe entscheidend. Dies um so mehr, als sich viele Auftraggeber durch hohe Garantien vor Schäden aus nicht vertragsgetreuer Leistung abgesichert wähnen. Infolgedessen kann es zu Wettbewerbsbeeinträchtigungen durch technische Beratung vor allem dann kommen, wenn mehrere im Angebotspreis gleichwertige Offerten vorliegen.

d) Betriebliche Absatzpolitik

Da der Wettbewerb auf dem Auslandsbaumarkt weitgehend durch staatliche Förderungsmaßnahmen bestimmt wird, sind die Möglichkeiten der Marktbeeinflussung durch die kon-

1) Vgl. Klemm, Wolfgang Hanns, Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeit zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen, aaO, S. 125.

kurrierenden Unternehmen sehr begrenzt. Die Besonderheiten des Bauexports lassen den Einsatz des absatzpolitischen Instrumentariums nicht in dem Maße zu, wie beim Warengeschäft ¹⁾. Das zeigt sich vor allem bei der Produktgestaltung und Werbung. Ein Spielraum für die erstere besteht insbesondere deswegen nicht, weil es sich in der Regel um Ausschreibungen mit konstruktiver Leistungsbeschreibung ²⁾ handelt, die Ausführung des Bauwerkes also bis ins Detail festgelegt ist.

Werbung ist beim Bauexport ebenfalls nur bedingt möglich. Entsprechende Maßnahmen beschränken sich im wesentlichen auf Einzelumwerbung meist in Form von beratenden Gesprächen. Da die Auftragsvergabe bei internationalen Ausschreibungen nicht durch Verkaufsgespräche direkt beeinflusst werden kann, gilt es den anzusprechenden Personenkreis, der sich häufig aus Beamten und Verwaltungsfachleuten zusammensetzt, von der Leistungsfähigkeit des werbenden Bauunternehmens zu überzeugen. Hier spielen besonders Erfahrungen eine Rolle, die bei der Durchführung ähnlicher Projekte bereits gewonnen werden konnten. Als Werbemittel kommt infolgedessen auch geeignetes Bild- und Prospektmaterial von anderen Baustellen in Betracht, sofern es dem Informationsbedürfnis der einzelnen Interessentengruppen (Techniker, Finanzfachleute, Wissenschaftler) entspricht.

Werbefeldzüge, Beteiligungen an Messen und unmittelbare Ansprache potentieller Auftraggeber sind dagegen zur Absatzförderung für die Bauindustrie weniger geeignet. Dagegen können durch Gewährung vorteilhafter Konditionen, insbesondere günstige Zahlungs- und Kreditbedingungen, Präferenzen im Hinblick auf spätere Ausschreibungen ge-

1) Zum absatzpolitischen Instrumentarium mit dem die Unternehmen "auf die marktlichen Vorgänge in ihren Absatzbereichen gestaltend Einfluß nehmen", vgl. Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. II, Der Absatz, 10. Aufl. 1967, Berlin-Heidelberg-New York, S. 123 f.

2) Zur konstruktiven Leistungsbeschreibung vgl. S. 85 dieser Arbeit.

schaffen werden. Bei den hohen Auftragswerten im Auslandsbau sind den konkurrierenden Unternehmen hier aber Grenzen gesetzt, so daß Absatzpolitik in diesem Bereich nur mit staatlicher Hilfe betrieben werden kann.

Sofern nicht Zahlungs- und Kreditkonditionen für die Auftragsvergabe ausschlaggebend sind, erhält, namentlich bei Bauobjekten in Entwicklungsländern, häufig der Anbieter mit dem niedrigsten Preis den Zuschlag. Da die international ausgeschriebenen Projekte fast ausnahmslos von Consulting Engineer-Büros ausgearbeitet werden, kann sich die unternehmerische Initiative nur darauf erstrecken, die geplante, oftmals bis in die Einzelheiten der Ausführungsart festgelegte Leistung mit Preisen zu versehen. Erschwerend wirkt sich dabei vor allem aus, daß eine solche Preisfestsetzung vor Beginn der Produktion erfolgen muß und ein Vergleich mit Preisen anderer Mitbewerber als Orientierungshilfe für die Risikoeinschätzung und Kalkulation unmöglich ist ¹⁾. Bestimmend für die Preisbildung ist die Kostenvorausrechnung, der Grad des Interesses, das der Bauunternehmer an der Projektdurchführung im Ausland hat und seine Einschätzung der jeweiligen Wettbewerbslage.

Die auf den Baupreis einwirkenden Einflußfaktoren sind nicht nur von den Umweltbedingungen abhängig, unter denen das Bauwerk erstellt werden muß, sondern teilweise auch betriebsinterner Natur ²⁾. Die erstgenannten exogenen Einflußgrößen sind für die auf dem Auslandsmarkt konkurrierenden Bauunternehmen aber annähernd gleich und können deswegen kaum erhebliche Preisunterschiede bewirken. So werden sich bei den Materialkosten keine wesentlichen Differenzen ergeben, weil jeder Wettbewerber Baustoffe preisgünstig in möglichst unmittelbarer Nähe der Baustelle beziehen wird. Auch die Lohn- und

1) Vgl. Burkhard, Gg. und Pusch, W., Bestimmungsmerkmale des Marktpreises, in: Baupreis und Baumarkt, aaO, S. 2.

2) Ebenda, S. 3.

Gehaltskosten für die am Ort der Baustelle angeworbenen einheimischen Arbeitskräfte werden für die im Wettbewerb liegenden Bauunternehmen in etwa gleich sein. Abweichungen ergeben sich allenfalls für die Fach- und Führungskräfte, die von der bauausführenden Unternehmung im Ausland eingesetzt werden. Im deutschen Bauexport haben diese Beschäftigten durchweg Einzelarbeitsverträge mit Löhnen und Gehältern, die weit über den in der Bundesrepublik gezahlten Vergütungen liegen ¹⁾. Gemessen an der Gesamtzahl der an einem Großprojekt im Ausland arbeitenden Menschen ist der Anteil dieser qualifizierten Fachkräfte jedoch nur gering ²⁾, so daß je nach Exportland unterschiedliche Aufwendungen hierfür als Wettbewerbsfaktor nicht so sehr ins Gewicht fallen dürften.

Größere Divergenzen können bei den Maschinen- und Gerätekosten entstehen. Diese werden weniger durch die Beschaffung, den Transport und die Wartung hervorgerufen, sondern sind vielmehr durch Standortvorteile bedingt. So werden die Kosten in erheblichem Maße dadurch beeinflusst, ob Aufträge durch bereits vorhandene Niederlassungen durchgeführt werden können, die über ein den Anforderungen der Projekte entsprechendes Maschinenpotential verfügen. Ferner spielt eine Rolle, ob das im Ausland benötigte Gerät nach Baubeendigung noch auf anderen Baustellen eingesetzt werden kann (Anschlußaufträge) oder mit einem Verkauf unter dem Restwert gerechnet werden muß, weil ein Rücktransport nicht lohnt ³⁾.

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Auslandsbau bei rückläufiger Inlandskonjunktur, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 40 vom 7. Oktober 1967, S. 923.

2) Insgesamt erforderte ein durchschnittliches Auslandsbauvolumen von 500 Mill. DM in den letzten Jahren nur etwa 700 bis 800 deutsche Führungskräfte. Vgl. S. 91 dieser Arbeit.

3) Vgl. dazu S. 97 f. dieser Arbeit.

Ohne nennenswerten Unterschied wird die Kalkulation der einzelnen Wettbewerber dagegen durch Kosten belastet, die direkt oder indirekt von . Gesetzgebung oder Verwaltungsentscheidungen des importierenden Landes abhängen. Es sind dies vor allem Steuern, Zölle, Sozialleistungen und Gebühren, aber auch Transport- und Energiekosten.

Als Kostenbestandteil wirken sich auf den Preis aber besonders die Zuschläge für das Risiko aus, das von den anbietenden Firmen erfahrungsgemäß höchst uneinheitlich eingeschätzt wird. "Deutschen Bauunternehmen ist häufig der Vorwurf gemacht worden, sie setzten im Gegensatz zu vielen ausländischen Konkurrenten für das Risiko zu hohe Wagniszuschläge in ihre Kalkulation ein und verbauten sich damit in vielen Fällen von vornherein jede Chance". Demgegenüber kalkulieren die ausländischen Konkurrenzfirmen "vielfach mit leichterem Hand, indem sie hoffen, den Risiken aus dem Wege gehen zu können oder notfalls Nachforderungen vom Auftraggeber erstattet zu bekommen" ¹⁾.

Zusammenfassend sei bemerkt, daß Unterschiede in den Angebotspreisen auf vielerlei Einflußgrößen zurückzuführen sind, daß sie nicht zuletzt aber auch in der unterschiedlichen Möglichkeit begründet liegen, einer kostenoptimalen Kombination aller Produktionsfaktoren nahe zu kommen. Das damit angesprochene Erfordernis eines qualifizierten Managements gilt für das Bestehen im Wettbewerb auf dem Auslandsbaumarkt ebenso wie beim internationalen Warengeschäft.

1) Vgl. Bollinger, Rolf, Auslandsbau bei rückläufiger Inlandskonjunktur, aaO, S. 923 ff.

3. BESONDERHEITEN IM WETTBEWERB AUF DEM WESTEUROPÄISCHEN AUSLANDSBAUMARKT

a) Ursachen für die geringe Importbereitschaft europäischer Staaten

Im Unterschied zu den Entwicklungsländern verfügen die westeuropäischen Industriestaaten durchweg über eine so leistungsfähige Bauindustrie, daß Großvorhaben im eigenen Land ohne Hilfe ausländischer Firmen bewältigt werden können. Der Markt ist hier aber auch deswegen von vergleichsweise geringer Bedeutung, weil Projekte zum Ausbau der Infrastruktur, wie sie in unterentwickelten Gebieten oft unter schwierigsten Bedingungen durchzuführen sind, in Westeuropa sowohl der Anzahl als auch dem Umfang nach kaum anfallen.

Zusätzlich gibt es noch eine Reihe weiterer, z.T. auch psychologisch bedingter Faktoren, die den internationalen Bauleistungswettbewerb erschweren. Aufträge der öffentlichen Hand werden erfahrungsgemäß - sofern es sich nicht um ausgesprochene Spezialarbeiten handelt - nur aus konjunkturpolitischen Erwägungen ins Ausland vergeben. Private Bauherren sind aus Gründen des Risikos häufig nicht bereit, mit einer ihnen persönlich unbekannten Unternehmung zusammen zu arbeiten. Die in der Bauwirtschaft sehr wichtige, oft entscheidende Kenntnis einzelner Rechtsvorschriften, ihrer Auslegung und Anwendung führt fast immer zu gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnissen zwischen Auftraggeber und -nehmer. Solche Gegebenheiten wirken stark regional bindend ¹⁾ und erschweren ein Eindringen in den fremden Markt.

Diese Widerstände ergeben sich für die Bauexporteure in fast allen westeuropäischen Ländern. Sie treten in gleichem, wenn nicht noch stärkerem Maße auch innerhalb

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 736.

der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf und scheinen sogar zuzunehmen, je mehr sich die Bauwirtschaften benachbarter Länder einander in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht angleichen. Die bisherigen Bemühungen um eine Liberalisierung des Warenverkehrs und die Errichtung einer Zollunion sind insofern ohne nennenswerte Konsequenzen für den Auslandsbau innerhalb des gemeinsamen Marktes geblieben.

An Vorschlägen für eine Integration auch dieses Wirtschaftsbereiches hat es in den vergangenen Jahren nicht gefehlt. Ob jedoch entsprechende Maßnahmen bis zum Ende der Übergangszeit, innerhalb derer ein schrittweiser Abbau diskriminierender Wettbewerbshindernisse vollzogen sein soll, getroffen sind, erscheint zumindest zweifelhaft.

Vorgesehen ist, die bestehenden Beschränkungen der für den Auslandsbau unabdingbaren Niederlassungsfreiheit aufzuheben und einen freien Dienstleistungsverkehr zu gewährleisten.

Ferner sollen die Vorschriften für die Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen vereinheitlicht werden ¹⁾. Die zu diesem Zweck von der EWG-Kommission ausgearbeiteten Richtlinien werden seit langem diskutiert und sollten schon 1964 in Kraft treten. Ihre Verabschiedung durch den Ministerrat wird jetzt im Laufe des Jahres 1969 erwartet. Demnach kann damit gerechnet werden, daß etwa ab 1970 die formellen Behinderungen für einen gemeinsamen EWG-Baumarkt beseitigt werden.

Die Konsequenzen für die Auslandsbauunternehmen bestehen darin, daß sie "auf ihren Baustellen mit ausländischen Firmen anderer Branchen zusammentreffen und mit diesen zusammenarbeiten müssen oder sogar mit einem ausländischen Generalunternehmer in ein Vertragsverhältnis geraten" ²⁾. Der Wettbewerb insbesondere um öffentliche Auf-

1) Vgl. dazu die Ausführungen auf den Seiten 224 ff. dieser Arbeit.

2) Vgl. Crome, Hermann, Ist die deutsche Bauwirtschaft auf den Europäischen Markt vorbereitet?, in: Der Baubetriebsberater, Nr. 11, Beilage zur Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 22. Jg., Heft Nr. 47 vom 21. November 1967, S. 109.

träge wird sich erheblich verstärken und die Betriebe nicht nur zu weiteren Rationalisierungsmaßnahmen, sondern auch zu einer intensivierten Marktforschung in den Partnerländern veranlassen.

b) Auswirkungen auf die westdeutsche Bauindustrie

Die teilweise ungünstigen Voraussetzungen für den Auslandsbau in Europa wirkten sich bislang auch auf den deutschen Auslandsbau aus. In der Zeit von 1962 bis 1967 entfielen im Durchschnitt nur etwa 10 vH des jährlichen westdeutschen Exportauftragsvolumens auf europäische Staaten. Wie die Tabelle 23 zeigt, vergaben diese während des genannten Zeitraumes 332 Bauaufträge im Werte von insgesamt 316,9 Mill. DM an Unternehmen aus der Bundesrepublik.

Die relativ geringe Bedeutung der EWG-Länder für die westdeutsche Bauindustrie läßt sich vor allem daran erkennen, daß ihr Anteil an der Auftragsanzahl nur 39 vH und am Auftragswert knapp 26 vH ausmacht. Gemessen am wertmäßigen Gesamtauslandsvolumen beläuft sich die Auftragsquote der EWG-Staaten auf 2,7 vH und die der übrigen europäischen Länder auf 7,7 vH.

Die schrittweise Verwirklichung eines gemeinsamen EWG-Baumarktes spiegelt sich in der ab 1962 sichtbaren Zunahme der jährlichen Auftragsanzahl und (von 1964 abgesehen) auch der Auftragswerte wider. Dagegen schwankten Werte und Anzahl der Aufträge aus den übrigen europäischen Staaten in der Zeit von 1962 bis 1965; sie sind seitdem jedoch erheblich gestiegen.

Pro Jahr wurden durchschnittlich aus 12 europäischen Ländern deutsche Bauleistungen nachgefragt, davon gehörten vier bis fünf Staaten der EWG an.

Interessant ist ein Vergleich der durchschnittlichen Auftragswerte. Im EWG-Bereich stellt sich der Betrag

Tabelle 23:

An deutsche Auslandsbaufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Bauaufträge
aus europäischen Staaten
1962 bis 1967

Jahr	Anzahl der auftraggebenden Länder			Anzahl der Aufträge			Auftragswerte in Mill. DM			Anteil des Gesamtauftragswertes		
	EWG	2	3	EWG	4	5	EWG	6	7	EWG	8	9
1962		5	7	14	14	28	9,5	19,5	2,9	6,2		9,1
1963		3	9	15	15	33	12,2	12,9	5,0	5,3		10,3
1964		5	6	15	15	27	7,7	58,4	1,5	11,1		12,6
1965		5	5	17	17	24	12,8	31,2	1,9	4,8		6,7
1966		4	8	26	26	39	14,2	42,1	3,1	9,2		12,3
1967		5	13	41	41	53	25,1	71,3	3,1	8,8		11,9
1962 bis 1967	64 bis 5	6	7 bis 8	128	128	204	81,5	233,4	2,7	7,7		10,5

Quelle: Zusammenstellung nach Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1963, S. 679; 18. Jg., Heft 27 vom 10. Juni 1964, S. 669; 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 670; 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 619; 21. Jg., Heft 31 vom 3. August 1967, S. 724; 22. Jg., Heft 26 vom 15. Juni 1968, S. 621.

für die zugrundegelegte Zeitspanne auf 0,64 Mill. DM, bei den übrigen europäischen Ländern auf 1,2 Mill. DM pro Auftrag. Damit ergeben sich beträchtliche Abweichungen von dem in Tabelle 11 ermittelten Durchschnittswert in Höhe von 4 Mill. DM pro Auftrag für den gesamten Auslandsbau deutscher Unternehmen. Die Ursachen dieser Divergenzen sind darin zu sehen, daß die Kosten für die Bauausführung von Land zu Land unterschiedlich sind. Sie werden wesentlich durch die räumliche Entfernung zwischen Baustelle und Sitz des Auslandsbauunternehmens beeinflußt. Der durchschnittliche Auftragsbetrag wird aber nicht nur durch diese bestimmt, sondern ist auch um so geringer, je einfacher die Produktionsbedingungen und überschaubarer die Risiken sind. Der gerade noch kostendeckende Mindestauftragswert wird demnach für Firmen aus der Bundesrepublik bei der Projektdurchführung im benachbarten EWG-Ländern auch erheblich niedriger liegen als in Entwicklungsgebieten.

Bei einer Betrachtung der regionalen Verteilung des westdeutschen Bauexports in Europa während des Zeitraums von 1960 bis 1967 läßt sich gemäß Tabelle 24 feststellen, daß unter den EWG-Staaten die Niederlande mit 29 Aufträgen im Gesamtwert von 61 Mill. DM an der Spitze liegen, gefolgt von Frankreich mit 30 Aufträgen im Werte von 42,1 Mill. DM und Belgien mit 36 Aufträgen in Höhe von 22,5 Mill. DM.

Von den Ländern außerhalb des EWG-Bereichs entfällt der größte Anteil auf Österreich mit 21,2 vH (90,9 Mill. DM, die sich auf 82 Aufträge verteilen). Spanien fragt seit 1964 zunehmend Bauleistungen aus der Bundesrepublik nach, der Bestand beläuft sich inzwischen auf 16 Aufträge, die zusammen einen Betrag von 62,4 Mill. DM ausmachen. Die Schweiz vergab in der Zeit von 1960 bis 1964 an Firmen in Westdeutschland für 39,5 Mill. Aufträge. Dagegen scheint sich das Auslandsgeschäft mit den nordeuropäischen Staaten noch in den Anfängen zu befinden. In Is-

Tabelle 24: An deutsche Auslandsbaufirmen (einschl. Tochterges.) erteilte Bauaufträge aus europäischen Staaten
1960 bis 1967

Land	A u f t r a g s a n n a h m e						A u f t r a g s w e r t e i n M i l l . D M									
	1960-1965	1964	1965	1966	1967	Insgesamt	1960-1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Insgesamt	in %
WEC-Länder:																
Niederlande	8	6	5	•	•	10	29	•	•	•	•	•	•	•	61,0	14,3
Frankreich	14	4	•	•	•	12	30	•	•	•	•	•	•	•	52,1	9,8
Luxemburg	7	2	6	2	•	17	14,5	1,6	2,6	1,4	•	•	•	•	20,1	4,7
Italien	12	1	•	•	•	13	4,9	•	•	•	•	•	•	•	5,0	1,2
Belgien	•	2	4	16	14	36	•	•	•	•	•	•	•	•	22,5	5,3
Übriges Europa																
Griechenland	26	•	•	•	•	26	37,2	•	•	•	•	•	•	•	37,2	8,7
Österreich	23	8	13	17	21	82	32,0	6,5	17,7	17,8	16,9	90,9	21,2	•	90,9	21,2
Schweden	34	9	•	•	•	43	14,4	25,1	•	•	•	•	•	•	39,5	9,2
Portugal	18	•	•	•	•	24	9,4	•	•	•	•	•	•	•	17,8	4,2
Spanien	•	3	2	4	7	16	•	24,3	10,0	6,2	21,9	62,4	14,6	•	62,4	14,6
Island	•	•	•	•	•	2	•	•	•	•	•	•	•	•	15,4	3,6
Finnland	•	•	•	•	•	1	•	•	•	•	•	•	•	•	6,2	1,4
Dänemark	•	2	•	4	•	6	•	1,1	•	•	6,9	•	•	•	8,0	1,8
Insgesamt	142	37	30	43	73	325	185,9	64,7	60,0	44,0	93,5	428,1	100			

Quelle: Zusammengestellt nach den Angaben der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 18. Jg., Heft 42 vom 17. Oktober 1960, S. 1; 19. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1961, S. 1; 20. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1962, S. 1; 21. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1963, S. 1; 22. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1964, S. 1; 23. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1965, S. 1; 24. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1966, S. 1; 25. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1967, S. 1; 26. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1968, S. 1; 27. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1969, S. 1; 28. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1970, S. 1; 29. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1971, S. 1; 30. Jg., Heft 48 vom 17. Oktober 1972, S. 1.

land wird seit 1967 der Hafen von Straumsvik durch eine deutsch-isländische Arbeitsgemeinschaft ausgebaut. Der westdeutsche Bauanteil beträgt 15,4 Mill. DM. Der bisher einzige Auftrag aus Finnland wurde 1967 erteilt und erstreckt sich auf ein Trockendock, das in deutsch-schwedischer Zusammenarbeit erstellt werden soll ¹⁾.

Abschließend sei darauf hingewiesen, daß der größte Anteil, nämlich 61,6 vH der von europäischen Staaten nachgefragten deutschen Auslandsbauleistungen in die unmittelbaren Nachbarländer der Bundesrepublik Frankreich, Belgien, die Niederlande, Österreich, Schweiz und Dänemark exportiert wurden.

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 25 vom 22. Juni 1968, S. 653.

V. DIE BEDEUTUNG DER OSTBLOCKSTAATEN ALS ANBIETER AUF DEM INTERNATIONALEN BAUMARKT

1. KONKURRENZ IN REGIONALER HINSICHT

Der Konkurrenz östlicher Baufirmen begegnet man ausschließlich auf den Entwicklungsmärkten. In noch stärkerem Maße als in Westeuropa und der USA wird der Bauexport der Ostblockstaaten von der grundlegenden Konzeption ihrer Entwicklungshilfe beeinflusst.

Die von den kommunistischen Ländern im Zeitraum von 1954 bis 1963 gegebenen Hilfszusagen im Werte von 5 Mrd. \$ entfielen zu 80 vH auf nur 12 Empfängerstaaten. Bis 1963 wurden etwa 1,5 Mrd. \$ der bereitgestellten Mittel ausgezahlt, die restlichen Beträge sind erst in den letzten Jahren in steigendem Maße in Anspruch genommen worden ¹⁾.

Gemäß den östlichen Vorstellungen über die Entwicklungshilfe soll primär die Industrialisierung gefördert werden. Dementsprechend wird auch die technische Hilfe überwiegend in den Dienst dieses Programms gestellt. Von den gewährten Krediten sind daher etwa 57 vH für schwerindustrielle Vorhaben, 12 vH für Schürfung von Erz-, Kohle- und Mineralölvorkommen und rd. 30 vH für Infrastrukturprojekte, Kraftwerke, Staudämme aber auch Krankenhäuser und Hotels vorgesehen ²⁾. Umgerechnet bedeutet dies, daß bis 1963 etwa 1,5 Mrd. \$ für Bauleistungen in Entwicklungsländern bereitgestellt und zum größten Teil erst nach 1963 abgerufen wurden. Da die Sowjetblockstaaten kaum freie und zweckungebundene

-
- 1) Im einzelnen wurden zugesagt: für Indien 950 Mill. \$, Ägypten 615 Mill. \$, Indonesien 641 Mill. \$, Kuba 357 Mill. \$, Afghanistan 217 Mill. \$, Irak 216 Mill. \$, Ghana 182 Mill. \$, Syrien 178 Mill. \$, Äthiopien 114 Mill. \$, Guinea 110 Mill. \$, Argentinien 104 Mill. \$, Birma 93 Mill. \$. Vgl. Handbuch der Entwicklungshilfe, Hrsg. Havemann, Hans und Kraus, Willy, Loseblattsammlung, 41. Lieferung, September 1965, II D 03, S. 1.
- 2) Vgl. Handbuch der Entwicklungshilfe, Loseblattsammlung, aaO, 43. Lieferung, November 1965, II D, S. 50.

Mittel einräumen, ist anzunehmen, daß die Aufträge über entsprechende Projekte zum größten Teil auch von den östlichen Staatsbetrieben durchgeführt werden. Für die Beurteilung der Stellung im Wettbewerb, die die Ostblockländer auf dem internationalen Baumarkt einnehmen, sind diese Daten jedoch nur eine grobe Orientierungshilfe. Da andererseits aber keine genauen Angaben über Umsätze und/oder Auftragsvolumina vorliegen, ist man bei der Analyse mehr oder weniger auf Schätzungen angewiesen.

Die jährlichen Auslandsbauleistungen der kommunistischen Länder (außer Jugoslawien) wurden 1963 auf etwa 350 Mill. DM veranschlagt ¹⁾. Nach den von Schoen im Jahre 1965 angestellten Berechnungen über den vermuteten Zusammenhang zwischen Entwicklungshilfe und Bauexport beläuft sich das jährliche Auslandsbauvolumen der UdSSR auf 100 Mill. \$, das der CSSR sowie der übrigen Comecon-Länder auf jeweils 35 Mill. \$ und das der Volksrepublik China auf 25 Mill. \$ ²⁾. Gemessen an den Auslandsbauerfolgen der USA, Großbritanniens, Frankreichs und Italiens in den letzten Jahren, nehmen sich diese Zahlen allerdings gering aus. Dennoch sollte die Konkurrenz aus den Ostblockstaaten nicht unterschätzt werden. Ihre Auslandsbautätigkeit konzentrierte sich bislang auf nur einige wenige Länder, in denen sie ihre Leistungsfähigkeit jedoch eindrucksvoll unter Beweis stellte. Das zeigen zahlreiche Beispiele in Ägypten (Assuan-Staudamm!), Syrien, Ghana, Guinea, Afghanistan, Indonesien, Indien, Ceylon und im Irak. In diesen Gebieten konnten Unternehmen westlicher Industrieländer bereits eine spürbare Beeinträchtigung des Wettbewerbs feststellen, die hauptsächlich durch die fast konkurrenz-

1) Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Juli 1963-IIIa, Nr. B/559, S. 3.

2) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen - ein Element der Entwicklungshilfe, aaO, S. 292.

losen Lieferungs- und Leistungskonditionen östlicher Exportbetriebe hervorgerufen wurde.

Im einzelnen unterbreiten rd. 15 Staatsbetriebe aus der UdSSR, CSSR, Polen, Ungarn, Bulgarien, der DDR und der VR China Ausführungsangebote ¹⁾. Auf Tiefbaugroßvorhaben, wie sie beim Bauexport vorherrschend sind, scheint im wesentlichen aber nur die Sowjetunion spezialisiert zu sein, während sich die anderen Ostblockländer überwiegend auf den Ausbau der Industrie in den Entwicklungsländern konzentriert. Bauleistungen werden von den Sowjets insbesondere in die Länder exportiert, die ihnen Einfluß auf die Politik und volkswirtschaftliche Gesamtplanung gestatten ²⁾. So waren z.B. für die 1966 zugesagte technische Hilfe und die Gewährung von Krediten in Höhe von umgerechnet rd. 559 Mill. DM zur Errichtung des Euphrat-Dammes in Syrien in erster Linie politische Gründe ausschlaggebend ³⁾.

In großem Umfang ist neben der Sowjetunion auch Jugoslawien an internationalen Ausschreibungen beteiligt. Das jugoslawische Auslandsbauvolumen wird gegenwärtig auf ca. 50 Mill. \$ geschätzt und beruht im wesentlichen

-
- 1) Im einzelnen handelt es sich um folgende Firmen: Polen, Cekop; Bulgarien, Technoexport; CSSR Stroj Export; Technoexport; UdSSR, Technoexport; Jugoslawien, Jugoinvest, Ingra, Invest-Import, Energo-projekt, Technogradnja. Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559, Juli 1963-IIa, S. 20.
 - 2) Vgl. hierzu z.B. "Irak arrangiert sich mit der UdSSR", in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 35 vom 2. September 1965, S. 711 f.
 - 3) Wörtlich schreibt die sowjetische Zeitung "Iswestia", Syrien habe die Unterstützung vor allem deswegen bekommen, weil es sich "mit der VAR (Ägypten) und Algerien an der Spitze der Länder befindet, die aktiv gegen den Imperialismus, den Kolonialismus und den Neokolonialismus kämpfen", zitiert nach Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 20 vom 19. Mai 1966, S. 432.

auf Bietungserfolgen im Nahen Osten und in Afrika ¹⁾.

Die Tschechoslowakei ist in den letzten Jahren sehr bemüht, den Bauexport auszuweiten. Ausschließlich diesem Zweck dient ein 1968 von 40 Firmen in Brno (Brünn) gegründetes Büro für bauwirtschaftliche Tätigkeit im Ausland mit der Bezeichnung "SPOKA". Dieses soll "die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Betätigung und Geltendmachung des tschechoslowakischen Bauwesens im Ausland" schaffen und direkte Kontakte zu den Nachfragern herstellen ²⁾.

Auch Polen beabsichtigt, den Auslandsbau zu intensivieren. Gegenwärtig arbeiten etwa 4 000 polnische Ingenieure und Bauarbeiter vor allem in Ostdeutschland, der UdSSR und CSSR. Der Bauexport, durch den 1968 ca. 90 Mill. Devisen-Zloty erzielt wurden, soll 1969 um 70 vH gesteigert werden. Mit Hilfe der im Januar 1968 geschaffenen Auslandsbau-Zentrale "Budimex" wollen sich die Firmen zukünftig auch an westlichen Ausschreibungen beteiligen ³⁾.

2. MARKTBEEINFLUSSENDE WETTBEWERBSFAKTOREN

Die von westlichen Unternehmen z.T. als "ruinöse Konkurrenz" ⁴⁾ empfundene Beteiligung östlicher Firmen am Wettbewerb auf dem internationalen Markt für Bauleistungen, wird von einer Anzahl vornehmlich handelspolitischer Faktoren begünstigt.

-
- 1) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Das internationale Bauvolumen - ein Element der Entwicklungshilfe, aaO, S. 292.
 - 2) Vgl. Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 28 vom 11. Juli 1968, S. 605.
 - 3) Vgl. Industriekurier vom 14. November 1968, Nr. 177, S. 12.
 - 4) Vgl. Schoen, Hans Dieter, Bau-Auftragsboom in Afrika, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 17 vom 23. April 1964, S. 346.

Abgesehen davon, daß viele Entwicklungsländer bemüht sind, die meist jahrelang einseitig wirtschaftliche Orientierung nach westlichen Industrieländern durch verstärkte Handelsbeziehungen mit dem Osten und Akzeptierung östlicher Wirtschaftshilfe auszugleichen ¹⁾, sind es vor allem langfristige Verträge, die im Interesse sowohl der Ostblockstaaten als auch der Entwicklungsländer liegen. Im Rahmen solcher Abkommen wird sehr häufig vereinbart, daß die Rückzahlung für empfangene Kredite, importierte Investitionsgüter und Bauwerke in Form solcher Güter erfolgen soll, die üblicherweise von den belieferten Entwicklungsländern exportiert werden. Diese Bedingung erscheint den von der Ausfuhr der Erzeugnisse ihrer Monokulturen abhängigen Entwicklungsländern vorteilhafter, als die von westlichen Unternehmen und Staaten geforderte Bezahlung in Devisen. Den Ostblockländern ihrerseits bietet sich die Möglichkeit, Rohstoffe über Abnahmeverträge in bestimmten Mengen und zu gleichbleibenden Preisen direkt zu beziehen, ohne auf den entsprechenden Weltmärkten dafür ihre meist ebenfalls knappen Devisen in Anspruch zu nehmen.

Wettbewerbsvorteile durch im Preis niedrige Ausführungsangebote ergeben sich für östliche Firmen insbesondere dadurch, daß von ihnen als Staatsbetrieben keine Bietungsgarantie, Bürgschaften und Versicherungen verlangt werden. Der hierdurch entstehende Kalkulations- und Preisvorteil wird im allgemeinen auf mindestens 3 vH der Vertragssumme veranschlagt. Da die Ostblockfirmen meistens die Gesamtabwicklung - von der Planung bis zur schlüsselfertigen Ausführung - übernehmen, entfällt auch die Kritik durch unabhängige aufsichtführende Ingenieurfirmen ²⁾.

1) Vgl. Eggers, W., Die wirtschaftliche Aktivität des Ostblocks in den Entwicklungsländern, in: Ost-Europa-Wirtschaft, 1956, S. 16.

2) Vgl. Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation (BfA), Nr. B/559 Juli 1963-IIIa, S. 5.

Aus übergeordneten, meist politischen Gründen waren in der Vergangenheit Ostfirmen sogar mehrmals bereit, nach erfolgter Submission die niedrigsten Konkurrenzpreise zu unterbieten und gleichzeitig ihr Angebot mit günstigen Finanzierungsofferten zu verknüpfen. Nicht selten existieren im Rahmen der östlichen Staatshaushalte auch Fonds zum Ausgleich der durch diese Dumpingpolitik entstehenden Verluste ¹⁾.

Die bilateral projektgebundenen Kredite des Ostens zur Finanzierung von Bauvorhaben werden zu außerordentlich günstigen Bedingungen bereitgestellt. Der Zinssatz für sowjetische Darlehen ist sehr niedrig und liegt gegenwärtig bei 2,5 vH. Einige Länder, wie etwa Afghanistan, konnten östliche Finanzmittel auch zinslos in Anspruch nehmen. Die meisten Abkommen der Sowjets mit den Entwicklungsländern sehen zudem jährliche Rückzahlungen im Zeitraum von 12 Jahren vor, aber auch hier gibt es Ausnahmen mit z.T. erheblich längeren Fristen ²⁾. Die Zahlungskonditionen der anderen osteuropäischen Länder sind dagegen unterschiedlich, teilweise enthalten sie auch höhere Zinssätze und oft Laufzeiten von nur fünf bis acht Jahren.

Marktstrategisch bedeutsam ist ferner die weitgehend aufeinander abgestimmte Außenhandelspolitik der kommunistischen Staaten. So bemühen sich die im Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe vereinigten Ostblockstaaten, zwischen ihren Staatsbetrieben keine Konkurrenz zuzulassen. Es wird vielmehr versucht, durch Koordinierung eine Arbeitsteilung je nach Produktionsverhältnissen und Liefermöglichkeiten zu erreichen und in Arbeitsgemeinschaften als gemeinsamer Anbieter aufzutreten.

1) Vgl. Förster, Wolfgang, Das Außenhandelssystem der Sowjetischen Besatzungszone Deutschlands, Bonn 1955, S. 76.

2) Vgl. Handbuch der Entwicklungshilfe, aaO, 41. Lieferung, September 1965, II D 03 SU, S. 2 f.

Vorteile für die Ostblockländer ergeben sich schließlich auch daraus, daß im Auslandsgeschäft mit Entwicklungsländern auf beiden Seiten Vertreter staatlicher Behörden miteinander verhandeln. Alleiniger Kontrahent für die Nachfrager ist nur die östliche Außenhandelsorganisation, während bei der Auftragsvergabe an westliche Unternehmen oft zusätzliche Unterredungen mit Regierungen, Beratungsfirmen und Banken geführt werden müssen ¹⁾.

Angesichts der politischen Bedeutung, die dem Bauexport in seiner psychologisch werbenden Wirkung zukommt, ist auch in den nächsten Jahren mit zunehmenden Exportbemühungen der Ostblockländer auf den Entwicklungsmärkten zu rechnen. Dies vor allem bei den Projekten, deren Ausführung mit einem besonderen Prestigewert verbunden ist. Andererseits ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Lieferungs- und Leistungskapazität der östlichen Staaten begrenzt ist, zumal diese auch innerhalb ihrer eigenen Grenzen z.T. noch gewaltige Entwicklungsaufgaben zu bewältigen haben. Daß im übrigen die östlichen Billigangebote bei weitem nicht immer die wirtschaftlichsten sind, hat man inzwischen auch in den Entwicklungsländern erkannt. So wurden in wiederholten Fällen schlechte Qualitäten, Verzögerungen bei den Ausführungsfristen und ungenügender Service bemängelt ²⁾. Ägypten ist aufgrund solcher Erfahrungen schon seit längerer Zeit dazu übergegangen, auch westliche Vergleichsangebote vor der endgültigen Vergabe an kommunistische Länder einzuholen. Verschiedentlich wurden sogar in Handels- und Wirtschaftsabkommen mit Ostblockstaaten aufgeführte Projekte auch für Angebote aus anderen Ländern offengelassen.

1) Vgl. Billerbeck, Klaus, Die wirtschaftlich-technische und militärische Auslandshilfe der Sowjetunion für Entwicklungsländer, Wirtschaftsdienst, 38. Jg., 1958, S. 90.

2) Vgl. hierzu einzelne Beispiele bei Schoen, Hans Dieter, Bauauftragsboom in Afrika, aaO, S. 347.

Drittes Kapitel:

MÖGLICHKEITEN DER MARKTSICHERUNG UND -AUSWEITUNG FÜR WESTDEUTSCHE BAUUNTERNEHMEN

Die künftige Entwicklung des Bauexports der Bundesrepublik hängt weitgehend von der Konstellation der bisher charakterisierten Einflußfaktoren ab. Da auch in den sogenannten unterentwickelten Ländern das Tempo sozialer und wirtschaftlicher Veränderungen stark zugenommen hat, kann nicht davon ausgegangen werden, daß sich der bisherige Trend im westdeutschen Auslandsbau auch in Zukunft fortsetzt. In die Absatzplanung der Bauunternehmen sind deswegen möglichst frühzeitig sich abzeichnende Marktverschiebungen einzubeziehen.

Im folgenden soll unter diesem Gesichtspunkt der Frage nachgegangen werden, welche Instrumente geeignet sind, die Marktposition der westdeutschen Bauindustrie zu festigen und auszubauen. Dabei werden zunächst die Möglichkeiten des einzelnen Betriebes behandelt, alsdann wird die Bedeutung der zwischenbetrieblichen Kooperation dargestellt und schließlich die Auswirkungen wirtschaftspolitischer Entscheidungen geprüft. Die Untersuchung ist also einzelwirtschaftlich-, branchen- und gesamtwirtschaftlichbezogen, sie erstreckt sich damit auf drei Systemebenen.

I. MARKTPOLITISCHE UND BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE MASS- NAHMEN DER EINZELNEN BAUUNTERNEHMUNG

1. MÖGLICHKEITEN DER ABSATZPROGNOSE AUFGRUND DER MARKT- FORSCHUNGSDATEN

Die üblichen Ermittlungstechniken für das Marktpotential als der "Gesamtheit der möglichen Umsätze für alle Anbieter in einem gegebenen Absatzgebiet und in einer bestimmten Periode"¹⁾ sind die multiple Regressionsanalyse,

1) Stern, Mark, E., Marketing Planung, Eine System-Analyse, übersetzt von Edgar W. Uherek, 2. Aufl., Berlin 1969, S. 42.

die Verbraucherbefragung, die unmittelbare Ableitung und der Testmarkt ¹⁾. Diese Verfahren sind jedoch in der Bauwirtschaft kaum anwendbar. Die Verbraucherbefragung und die Testmarktmethode haben nur im Konsumgüterbereich Bedeutung. Das für die Regressionsanalyse notwendige Konstanzkriterium ist im Auslandsbau ebenso wenig gegeben wie der grundlegende Marktfaktor als Voraussetzung für die Anwendbarkeit der Methode einer unmittelbaren Ableitung. Es ist überdies schwierig, geeignete Indikatoren zu finden ²⁾. Andererseits bedarf es solcher mehr oder weniger komplizierten Verfahren nicht, weil die Entwicklungspläne ermöglichen, das Marktpotential abzuschätzen. Die in den Tabellen 6 bis 8 (jeweils Spalte 10) zusammengestellten Daten geben dafür wertvolle Hinweise ³⁾. Bei der Auswertung der zugrundeliegenden 20 Entwicklungspläne wurden regionale Gliederungskriterien in den Vordergrund gestellt. Durch den Zielsetzungen jeweils entsprechende Umgruppierungen (z.B. nach Projektarten ist ein eventuell noch höherer Informationswert zu gewinnen. Unter Verwendung der Ergebnisse aus weiteren Quellen ⁴⁾ kann also das Marktpotential durchaus ermittelt werden.

Als erheblich schwerwiegender erweist sich das Problem, auf welche Weise der Anteil vom Marktpotential abgeleitet werden kann, den ein einzelnes Unternehmen maximal erreichen zu können glaubt (Absatzpotential) ⁵⁾. Faktoren, die dabei berücksichtigt werden müssen, sind insbesondere: die Größe und die relative Unteilbarkeit der Bauvorhaben, die sich daraus ergebenden Anpassungsprobleme der betrieblichen Kapazität und die Wettbewerbssituation. Das Absatzpotential hängt von der jeweiligen Konstellation dieser Einflußgrößen ab, die individuell unterschiedlich ist und im Einzelfall festgestellt werden muß. Gerade

1) Vgl. Stern, Mark, E., Marketing Planung, aaO, S. 43.

2) Derselbe, aaO, S. 44 f.

3) Vgl. dazu die Seiten 60 ff. dieser Arbeit.

4) Vgl. dazu die Seiten 71 ff. dieser Arbeit.

5) Vgl. Stern, Mark, E., Marketing Planung, aaO, S. 42.

dies ist aber häufig sehr schwierig. Deswegen sollte, um Absatzprognosen als Grundlage der Marketing-Planung überhaupt zu ermöglichen, das Informationssystem entsprechend gestaltet und verfeinert werden. Nur so können ausreichende Informationen ¹⁾ darüber gewonnen werden, welche Submissionen mit den gegebenen betrieblichen Mitteln zu bewältigen sind und für welche Ausschreibungen darüber hinaus der Betrieb bereit ist, die erforderlichen Investitionen vorzunehmen.

Erst wenn das Absatzpotential auf diese Weise ermittelt worden ist, können betriebliche Überlegungen zur Marketing-Konzeption angestellt werden.

2. GRUNDLAGEN EINER MARKETING-KONZEPTION

Versteht man unter einer Marketing-Konzeption die "Erarbeitung und Verwirklichung ganz bestimmter, in umfassender Weise fundierter absatzwirtschaftlicher Strategien für Güter und Dienstleistungen" ²⁾, so ist zunächst zu fragen, auf welche Marketing-Ziele diese Strategien gerichtet sind. Dabei wäre naheliegend anzunehmen, daß eine Bauunternehmung das Exportgeschäft betreibt, um ihr Sicherheitsstreben zu befriedigen ³⁾. Sie würde versuchen, durch einen verstärkten Auslandsbau einen saisonal oder konjunkturell hervorgerufenen Beschäftigungsrückgang auszugleichen. Jedoch ist sehr zu bezweifeln, ob der Bauexport zur Erreichung dieses Zieles beitragen kann.

Die naturbedingten Saisonbewegungen äußern sich im Baugewerbe vor allem in veränderten Produktionsindizes, die weniger auf eine Mehr- oder Mindernachfrage zurückzuführen sind. Ein Saisonausgleich durch Bauexport ist aber

1) Vgl. dazu insbesondere auch die Ausführungen auf den Seiten 83 ff. dieser Arbeit.

2) Vgl. Nieschlag, Robert - Dichtl, Erwin - Hörschgen, Hans, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, Berlin 1968, S. 44.

3) Zu dieser Zielsetzung vgl. im einzelnen: Heinen, Edmund, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1968, S. 113 ff.

kaum denkbar, da das langwierige Ausschreibungsverfahren, die umfangreichen Baustellenvorbereitungen, der Gerätetransport u.a.m. den kurzfristigen Einsatz freier Kapazitäten auf den zumeist weit entfernten Auslandsbaustellen verhindern.

Auch bei konjunkturell bedingten Nachfrageschwankungen wird dem Auslandsbau vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt eine Kompensationswirkung abgesprochen. Brenner weist darauf hin, daß ein Rückgang der Binnenkonjunktur sonst ein erhöhtes Auslandsbauvolumen zur Folge haben müsse ¹⁾. Die Erfahrung des westdeutschen Auslandsbaus zeigt aber, daß dies nicht der Fall ist. So verringerten sich z.B. 1966 bei gleichzeitig rückläufiger Binnenkonjunktur die Exportbauaufträge gegenüber dem Vorjahr um rd. 30 vH. Auch andere Autoren sind der Ansicht, daß sich bei einer nachlassenden Binnennachfrage aus Risikogründen nicht mehr Firmen als üblich um Auslandsaufträge bemühen. Nach ihrer Meinung setzt eine solche Exporttätigkeit schon zur Absicherung eine gute Inlandsbeschäftigung voraus ²⁾. Dieses Argument trifft aber nur im Hinblick auf Bauunternehmen zu, die als "Newcomer" das Auslandsgeschäft erstmalig betreiben und gelten insbeson-

1) "Es stimmt ganz einfach nicht, daß die deutsche Bauindustrie deshalb nicht ins Ausland geht, weil es immer noch - im Ausland genug zu tun gibt. Wenn dem so wäre, dann müßte bei einem Rückgang der Binnenkonjunktur ein erhöhtes Auslandsbauvolumen entstehen. Eine Schar mittlerer und kleinerer Baufirmen würde sich in diesem Fall plötzlich und meist erstmalig an Ausschreibungen im Ausland beteiligen, wahrscheinlich ohne sich der erhöhten und besonderen Risiken des Auslandsbaus bewußt zu sein. Die Folgen für die einzelne Firma wie für das Ansehen der gesamten deutschen Bauindustrie im Ausland wären nicht auszudenken, ja könnten sogar verheerend sein". Vgl. Brenner, Rolf, O., Der deutsche Auslandsbau im Jahre 1964, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965, S. 873.

2) Vgl. Schoen, Dieter, Bauwirtschaft und Konjunktur, Diss. Innsbruck 1959, S. 197; ferner Commissariat Général du Plan/Commission du Bâtiment et des Travaux Publics, Groupe de Travail N° 7. Paris 1961, Rapport de Synthèse, S. 17, und Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 732.

dere für die Bearbeitung von Aufträgen aus überseeischen Gebieten ¹⁾. Für Großunternehmen jedoch, die z.T. schon seit Jahrzehnten auf fremden Märkten tätig sind, haben Exportumsätze wegen ihres vergleichsweise geringen Umfangs ²⁾ zwar keine ausgleichende aber doch mildernde Wirkung.

Dem Sicherheitsziel kommt im Rahmen des Bauexports damit höchstens sekundäre Bedeutung zu.

Im Vordergrund dürfte für die Bauunternehmung, soweit sie unter marktwirtschaftlichen Bedingungen arbeitet, mit hoher Wahrscheinlichkeit das Umsatz- bzw. das Gewinnstreben stehen ³⁾. Das Umsatzziel ⁴⁾ läßt sich für das Marketing operational als Erhöhung des Marktanteils formulieren ⁵⁾. Für die Bauunternehmung bieten sich im Export vor allem zwei Strategien ⁶⁾ an, um ihre Stellung auf dem Auslandsmarkt zu stärken. Sie kann entweder eine kostensparende Spezialisierung auf bestimmte Sachgebiete mit einer Tätigkeit in allen Weltteilen oder aber eine Konzentration auf regional begrenzte Märkte mit einem weitgefächerten Produktionsprogramm vornehmen. Letzteres fördert die Gründung von Filialen und Tochtergesellschaften und läßt damit auch die Übernahme kleinerer Auf-

1) Am westdeutschen Bauexport waren 1964 29 Unternehmen beteiligt. Von den drei Firmen, die erstmalig Auslandsbauaufträge bearbeiteten, waren jedoch zwei in den europäischen Nachbarländern tätig. Auch 1965, als 27 Baufirmen Auslandsaufträge erhielten, schaffte ein Unternehmen als Newcomer den Sprung ins Overseegeschäft. Dagegen übernahmen die beiden Neulinge unter den 23 Auslandsbaufirmen im Jahre 1966 lediglich Bauausführungen in westeuropäischen Staaten. Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 732.

2) Vgl. die Zahlenangaben in Tabelle 20, S. 148 dieser Arbeit.

3) Zu dem Verhältnis der beiden Ziele vgl. im einzelnen: Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966, S. 109 ff.

4) Diesem Ziel dürfte, wie Heinen nachweist, in der Praxis erhebliche Bedeutung zukommen. Vgl. Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung, aaO, S. 66.

5) Vgl. Stern, Mark, E., Marketing Planung, aaO, S. 68 ff.

6) Zu den darüberhinausgehenden strategischen Möglichkeiten der zwischenbetrieblichen Kooperation vgl. II dieses Kapitels.

träge zu. Ersteres ermöglicht die Teilnahme am Wettbewerb um Großprojekte, deren Errichtung auch in technischer Hinsicht höchste Anforderungen stellt. Deutsche Baufirmen werden damit gezwungen, sich ständig mit der technischen Entwicklung in allen Ländern zu befassen und auseinanderzusetzen. Die damit verbundene Ausweitung des "know how" steigert ihre Leistungs- bzw. Wettbewerbsfähigkeit, und die Auswirkungen auf den "Good-will" der Unternehmen sind auch für das Inlandsgeschäft von Vorteil.

Liegt das Marketing-Ziel für die exportierende Bauunternehmung fest, ist zu prüfen, welches Instrumentarium zur Verfügung steht, um es zu erreichen. Als betriebliche Aktionsparameter seien in diesem Zusammenhang die Leistungsbereitschaft, die Leistungssubstanz, deren Abgeltung und die Information darüber unterschieden ¹⁾, wobei jeweils nur die für das Auslandsbau-Marketing bedeutsamen Faktoren hervorgehoben werden sollen.

(1) Die Leistungsbereitschaft manifestiert sich vor allem in Betriebstyp, Betriebsgröße und Standort des Betriebes ²⁾.

(a) Der Betriebstyp als Mittel der Marktgestaltung kann im Auslandsbau durchaus eine Rolle spielen. Betriebe mit einem Spezialprogramm (z.B. Brückenbau) sollten deswegen versuchen, ihr Image so zu gestalten, daß eine Art Vorstellungseinheit von Unternehmen, Produkt und Qualität entsteht.

(b) Die Betriebsgröße gilt auch in der Bauwirtschaft als Ausdruck der Leistungskraft, des Leistungsstandes und der Leistungsbereitschaft. Die Tatsache, daß auf dem internationalen Baumarkt jeweils nur die größten Baufirmen der einzelnen Länder miteinander im Wettbewerb stehen, verleiht dieser marktgestaltenden Komponente ein besonderes Gewicht. Dieser Aspekt ist vor allem auch bei der Suche

1) Diese Einteilung folgt dem System bei Nieschlag-Dichtl-Hörschgen, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, aaO, S. 75 ff.

2) Ebenda.

nach einem Partner im Falle einer notwendigen zwischenbetrieblichen Kooperation zu beachten. Die letztere soll als Voraussetzung für eine hervorragende Leistungsqualität sichtbar werden.

(c) Der Standort ist im Auslandsbau nur im Hinblick auf die Niederlassungen von Bedeutung. Da diese fast ausschließlich aus absatzwirtschaftlichen Überlegungen gegründet werden, ist der Standort in der Regel durch die räumliche Konzentration des Bedarfs determiniert ¹⁾.

(d) Eine vergleichsweise geringe Rolle spielt beim Bauexport die Absatzmethode. Da die öffentlichen Auftraggeber meist unmittelbar mit dem ausführenden Bauunternehmen verhandeln, kann nur von einem "direkten" Absatz die Rede sein. Durch die Heranziehung von Consulting Engineers für die Bearbeitung von Bauprojekten bis zur Ausschreibungsreife wird der unmittelbare Kontakt zwischen den Bauherren und Firmen allerdings zeitweise unterbrochen. Andererseits wird durch die Einschaltung von beratenden Ingenieuren auch unterstrichen, daß die technischen Besonderheiten der Bauwerke die Absatzmethode weitgehend bestimmen ²⁾.

(e) Die Betriebsbereitschaft ist auch auf dem internationalen Markt für Bauleistungen unter absatzpolitischem Aspekt wertvoll. Sie findet ihre Grenzen in der für Großaufträge häufig allzu beschränkten Produktionskapazität ³⁾. Sind diese auf einzelne Engpaßfaktoren zurückzuführen, wird durch deren Beseitigung ein weiteres Instrument für die Marktgestaltung geschaffen.

(2) Die Leistungssubstanz äußert sich vor allem in der Produkt- und Sortimentspolitik, den Garantieleistungen und dem Kundendienst ⁴⁾.

1) Vgl. dazu insbesondere die Ausführungen auf den Seiten 90 und 94 ff. dieser Arbeit.

2) Vgl. Nieschlag-Dichtl-Hörschgen, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, aaO, S. 83.

3) Vgl. dazu die Ausführungen auf Seite 144 dieser Arbeit.

4) Vgl. Nieschlag-Dichtl-Hörschgen, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, aaO, S. 90 ff.

(a) Während in anderen Branchen der Wettbewerb in einem hohen Grade durch die Produktpolitik bestimmt wird, trifft das für die Bauwirtschaft in nur eingeschränktem Maße zu. Der Spielraum ist insbesondere deswegen so klein, weil bei den öffentlichen Ausschreibungen die Bauausführung durch konstruktive Leistungsbeschreibung bis ins Detail festgelegt ist. Der Produktpolitik als absatzpolitisches Instrument dürfte in Zukunft aber auch für den Bauexport steigende Bedeutung zukommen, weil in zunehmendem Maße Fertigbauteile Verwendung finden ¹⁾.

(b) Diese Entwicklung wird dazu führen, daß zukünftig auch im Auslandsbau Sortimentspolitik zu den marktgestaltenden Instrumenten zählen wird. Das gilt besonders dann, wenn durch technische Beratung Vergleichsmöglichkeiten zwischen einzelnen Bauweisen hinsichtlich Qualität und Preis geschaffen werden.

(c) Die Garantieleistungen sind auf dem internationalen Baumarkt als ein wesentlicher Einflußfaktor anzusehen ²⁾. In dieser Beziehung können auch sie noch an Bedeutung gewinnen, wenn den anbietenden Unternehmen ein erweiterter Spielraum für projektbezogene Varianten in der Frist und im Umfang der Garantieleistungen eingeräumt wird.

(d) Ein ebenfalls wichtiges absatzpolitisches Mittel ist der Kundendienst. Dieser bezieht sich bei den zum großen Teil komplizierten Bauwerken als langlebigen Wirtschaftsgütern auf die Inspektions-, Wartungs- und Reparaturdienste. Als bedeutungsvoll erweisen sich aber auch die Beratungsleistungen, auf deren Bereich der Wettbewerb mehr und mehr ausgetragen wird ³⁾. Gerade auf diesem Sektor kann das auf die spezifischen Wünsche der Auftraggeber abgestimmte Angebot zusätzliches akquisitorisches Potential schaffen.

1) Vgl. hierzu S. 37 ff. dieser Arbeit.

2) Vgl. dazu die Seiten 118 und 182 dieser Arbeit.

3) Vgl. dazu die Seiten 17, 31, 48 ff., 172 f. dieser Arbeit.

(3) Marktgestaltende Instrumente im Bereich der Abgeltung von Leistungsbereitschaft und -substanz sind Preispolitik, Zahlungs- und Kreditbedingungen ¹⁾.

(a) Derjenige Marktbeeinflussungsfaktor, der sich vor allem im Bauexportgeschäft mit den Entwicklungsländern am nachhaltigsten auswirkt, ist der Preis ²⁾. Angesichts der in diesen Gebieten nur beschränkt zur Verfügung stehenden Mittel, wird sich daran auch in der nahen Zukunft nichts ändern. Diese Tendenz wird durch das nur im geringen Maße ausgeprägte Qualitätsbewußtsein unterstützt. Außerdem wännen sich die staatlichen Auftraggeber auch durch die zu leistenden hohen Garantien und die Einschaltung von Consulting Engineers weitgehend abgesichert. Das Submissionsverfahren gewährt anderseits den Anbietern wenig Spielraum für eine aktive Preispolitik ³⁾. Da sich die letztere nicht am Markt orientieren kann, spielt bei der Angebotsabgabe im Vergleich zu anderen Gütern die Kostengestaltung, -rechnung und Kalkulation für die Wirksamkeit der Preispolitik eine große Rolle.

(b) Möglichkeiten der Marktgestaltung ergeben sich auch auf dem Sektor der Zahlungen und Kreditbedingungen. Durch die Gewährung vorteilhafter Konditionen können insbesondere im Hinblick auf spätere Ausschreibungen Präferenzen geschaffen werden. Die Einräumung umfangreicher Kredite für Bauinvestitionen, deren Abwicklung sich in den meisten Fällen über mehr als zehn Jahre erstreckt und überdies mit hohen Risiken belastet sind, übersteigt jedoch die finanziellen Möglichkeiten einzelner Unternehmen und Konsortien bei weitem ⁴⁾. Die Finanzierung läßt sich infolgedessen nur mit staatlicher Hilfe bewältigen. Bei entsprechend exportfördernden Maßnahmen steht die Rücksicht auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Bauindustrie und die Kompensation

1) Vgl. Nieschlag-Dichtl-Hörschgen, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, aaO, S. 106 ff.

2) Vgl. dazu auch die Seiten 32 und 175 ff. dieser Arbeit.

3) Vgl. hierzu insbesondere Seite 175 dieser Arbeit.

4) Vgl. dazu die Seiten 117 ff. dieser Arbeit.

gleichartigen Handelns anderer Länder im Vordergrund. Die Konditionen werden damit von Faktoren bestimmt, die außerhalb der betrieblichen Einflußsphäre liegen. Dieses Instrument kann deswegen auch nur unter Einschränkungen als Aktionsparameter der bauexportierenden Unternehmung bezeichnet werden.

(4) Zur Information über die Leistungsbereitschaft, -substanz und deren Abgeltung zählen die Werbung, Verkaufsförderung und Public Relations ¹⁾.

(a) Abgesehen von der Einzelumwerbung, die darauf abstellt, von der Leistungsfähigkeit des Bauunternehmens zu überzeugen, ist dieses absatzpolitische Instrument für die Bauindustrie kaum geeignet ²⁾.

Eine wichtige Maßnahme zur Absatzförderung besteht dagegen in der Schulung und weiteren Ausbildung von Mitarbeitern, die mit dispositiven Aufgaben auf Auslandsbaustellen eingesetzt werden und oft zur Beratung bei geplanten Anschlußprojekten herangezogen werden.

(b) Als ein Faktor von großer Bedeutung für die Marktgestaltung beim Auslandsbau kann die Pflege der Beziehungen zur Öffentlichkeit als Mittel der Vertrauenswerbung (Public Relations) angesehen werden. Da es sich um staatliche Auftraggeber handelt, deren Aktionsradius weitgehend von der politischen Konstellation abhängt, müssen sie stets bei allen Entscheidungen die öffentliche Meinung berücksichtigen. Ein gutes Verhältnis zur einheimischen Bevölkerung, aus der sich ohnehin der Hauptteil der Arbeitskräfte rekrutiert, erleichtert die Arbeit auf den ausländischen Baustellen erheblich. Die Bauunternehmung sollte also nicht nur die Verbindung zu den Behörden als potentielle Auftraggeber, sondern auch zur Presse, zu den Wirtschaftsverbänden, Gewerkschaften und sonstigen Vereinen pflegen. Sie sollte ständig bemüht sein, den Nachweis zu erbringen, daß sie einen Beitrag

1) Vgl. Nieschlag-Dichtl-Hörschgen, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, aaO, S. 124.

2) Vgl. dazu die Ausführungen auf Seite 174 dieser Arbeit.

zur wirtschaftlichen Entwicklung, zum wissenschaftlichen und gesellschaftlichen Fortschritt leistet und den einheimischen Arbeitskräften Gelegenheit zu einer umfassenden Ausbildung gibt ¹⁾.

Bei Gewichtung des gesamten absatzpolitischen Instrumentariums kommt man zu dem Ergebnis, daß im Auslandsbau ein sehr spezifisches Marketing erforderlich ist, das gänzlich anders ist als in der Konsumgüterindustrie und sich auch von dem in der Investitionsgüterindustrie erheblich unterscheidet. Aus diesem Grunde ist eine Übernahme von Marketing-Konzeptionen aus diesen Bereichen für die Belange des Bauexports sehr problematisch; es ergibt sich vielmehr die Notwendigkeit, eine spezifische Konzeption zu entwickeln. In der Praxis finden sich dafür bisher nur wenige Ansätze, die sich auf die Betonung eines oder weniger Instrumente beschränken. Insoweit fehlt es noch an einer integrierten Verfahrensweise.

Auch die wissenschaftliche Behandlung dieses Bereiches für die Bauindustrie steckt noch sehr in den Anfängen. Die bisherigen Ausführungen mußten sich darauf beschränken, die Struktur des Problems zu kennzeichnen, sie sollten aufzeigen, welcher Spielraum auch für die Forschung auf diesem Sektor besteht.

3. SCHAFFUNG BETRIEBLICHER VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN BAUEXPORT

Da sich die konkurrierenden Auslandsbaufirmen der Industrieländer im allgemeinen in der technischen Ausrüstung kaum unterscheiden, vielfach Maschinen gleicher Typen wenn nicht gar derselben Fabrikate verwenden, ist eine höhere Leistungsfähigkeit oft auf den rationelleren Einsatz des persönlichen und sachlichen Potentials zurückzuführen.

1) Vgl. dazu die Ausführungen in Teil II dieses Kapitels.

Besondere Aufmerksamkeit gilt in diesem Zusammenhang auch der Pflege und Überholung von Baumaschinen, die beim Gebrauch in Entwicklungsgebieten häufig einer erheblichen Belastung ausgesetzt sind. In vielen amerikanischen Unternehmen soll z.B. bei einem größeren Gerätepark sich ständig ein Aggregat in Wartung befinden¹⁾. Von den Geräten, die im Jahre 1963 den 400 größten Bauunternehmen in den USA zur Verfügung standen, waren nur ca. 40 vH in den beiden Vorjahren gekauft worden²⁾.

Eine mögliche Ausweitung des Bauexports hängt in entscheidendem Maße auch von der Zahl und den Fähigkeiten der im Ausland einzusetzenden Mitarbeiter ab. "Zwei Aspekte der Personalauslese und -ausbildung verdienen besondere Erwähnung. Vor allem bei Aufträgen in Entwicklungsländern spielt neben den Fachkenntnissen der Charakter der Bewerber eine große Rolle. Wichtig ist ihre Bereitschaft, auf persönliche Freiheiten und Komfort zu verzichten und sich auch unter schwierigen Arbeitsverhältnissen und bei persönlichen Schwierigkeiten in eine Gruppe einzuordnen. Ebenso erfordert die Führung von fremden, größtenteils ungelernten und mit der modernen Arbeitsweise kaum vertrauten Arbeitskräften viel Verständnis, Geduld und eine besondere Begabung"³⁾.

Insgesamt setzt die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf dem Auslandsbaumarkt die ständige Überprüfung und Ausnutzung vorhandener Rationalisierungsmöglichkeiten voraus. Entsprechende Maßnahmen können die Leistungsfähigkeit allerdings nur dann stärken, wenn der Wett-

1) Vgl. Müller, Karl-Heinz, Erdbaumaschinen und Erdbauverfahren in den USA, in: Bau-Markt, 61. Jg., Heft Nr. 19, 1962, S. 1109.

2) Vgl. Engineering News Record, No. 6 (Vol. 173), 6. August 1964, S. 71, zitiert nach Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 118.

3) Vgl. Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, aaO, S. 116.

bewerb um ausgeschriebene Projekte nicht durch unterschiedliche staatliche Förderung und sonstige konkurrenz-fremde Präferenzen verfälscht wird.

II. MÖGLICHKEITEN DER ZWISCHENBETRIEBLICHEN KOOPERATION FÜR DEN AUSLANDSBAU

Angesichts der erhöhten wirtschaftlichen und technischen Anforderungen, denen sich die Bauunternehmen im Auslandsgeschäft unter schärfsten Wettbewerbsbedingungen ausgesetzt sehen, gewinnt die zwischenbetriebliche Kooperation zunehmend an Bedeutung. Vielfach ist sie zur Ausführung von Großprojekten, wie sie in den Entwicklungsgebieten ausgeschrieben werden, sogar notwendige Voraussetzung, da selbst größere Firmen häufig nicht in der Lage sind, die erforderlichen personellen, maschinellen und finanziellen Mittel bereitzustellen und eine Zusammenarbeit schon aus Gründen der Risikoverteilung anstreben.

Eine solche partnerschaftliche Ergänzung braucht sich indessen nicht auf die Produktion zu beschränken, sondern kann sich auch auf den finanzwirtschaftlichen und marktwirtschaftlichen Bereich erstrecken. Ferner muß eine Arbeitsgemeinschaft mehrerer Baufirmen nicht projektgebunden und damit zeitlich begrenzt sein, sondern kann für eine unbestimmte Anzahl von Geschäftsvorfällen vereinbart werden. Weiterhin mag sich gerade im Auslandsgeschäft eine Verbindung mit der exporttreibenden Investitionsgüterindustrie als vorteilhaft erweisen. Schließlich können sich die Unternehmen nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene zur gemeinsamen Wahrnehmung bestimmter Funktionen zusammenschließen. Welche der vielfältigen Möglichkeiten für Auslandsbaubetriebe in Frage kommen, hängt meist von den betrieblichen Teilbereichen ab, die sich als ausgesprochene Engpaßfaktoren erweisen und für die deswegen die Kooperation den größten Rationalisierungseffekt verspricht.

1. GEMEINSCHAFTLICHE WAHRNEHMUNG BETRIEBLICHER GRUNDFUNKTIONEN

a) Produktionswirtschaftlicher Bereich

Für eine auf die Bauausführung von Auslandsprojekten begrenzte Zusammenarbeit wird als Organisationsform häufig das Konsortium gewählt, das sich "als eine Vereinigung mehrerer voneinander unabhängiger Firmen zur Bearbeitung eines Einzelgeschäftes ungewöhnlicher Größe"¹⁾ definieren läßt. Als juristische Grundlage kommt in der Bundesrepublik in der Regel ein Gesellschaftsvertrag bürgerlichen Rechts in Betracht (BGB § 705 ff.).

Dem ausländischen Auftraggeber tritt das Konsortium normalerweise als eine Gemeinschaft von Firmen gegenüber, von denen eine als Konsortialführer für die Koordinierung der Abwicklungsarbeiten zuständig ist. Da die Vertreter der staatlichen Organisationen und Development Boards in den Entwicklungsgebieten es vorziehen, mit möglichst nur einem Partner zu verhandeln, der auch die Gesamtverantwortung für die ordnungsmäßige Durchführung des Bauvorhabens übernimmt, empfiehlt sich eine Vereinbarung der beteiligten Firmen untereinander, nach der das technisch und administrativ federführende Unternehmen im Außenverhältnis als allein haftender Kontrahent des Bauherrn auftritt. Im Innenverhältnis werden dagegen die technischen und gesamtschuldnerischen Risiken von den Konsorten gemäß den vertraglichen Abmachungen übernommen.

Der spezifischen Bedarfsstruktur entsprechend werden zunehmend schlüsselfertige Produktionsanlagen in die Entwicklungsländer geliefert. Soweit im Zusammenhang damit technisch komplizierte Bauarbeiten von erheblichem Umfang anfallen, übernehmen diese Auslandsbaufirmen,

1) Vgl. Klemm, Hanns Wolfgang, Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen, aaO, S. 62.

die in solchen Fällen mit der Investitionsgüterindustrie zusammenarbeiten.

Als Organisationsform bietet sich hier neben dem Konsortium die Generalunternehmerschaft an, die der Partner mit dem größten Lieferanteil übernimmt. Er gibt das Angebot ab, kontrahiert allein verantwortlich für den gesamten Lieferumfang ¹⁾ und übernimmt sämtliche Gewährleistungsgarantien, Lieferpönalen sowie Preis- und Finanzierungsrisiken. Da er diese Belastungen nur z.T. auf die Unterlieferanten überwälzen kann, wird dem Auftraggeber dafür ein bestimmter Prozentsatz auf den Lieferwert in Rechnung gestellt ²⁾.

Als durchaus nützlich für die Zusammenarbeit können sich unterschiedliche Erfahrungen und Eignungen der Beteiligten im Exportgeschäft erweisen. Im Hinblick auf das im Ausland einzusetzende Führungspersonal werden vor allem die bei einem größeren Kader vorhandenen speziellen Kenntnisse bautechnischer Art sowie fremder Länder und Gebiete wertvoll sein.

In Entwicklungsländern ist durch Gesetze, Verordnungen und vertragliche Regelung die Vergabe eines Auftrages an Ausländer oft an eine Ausführungsbeteiligung einheimischer Baufirmen gekoppelt. Diese werden je nach ihrem Leistungsvermögen meist als Subunternehmer hauptsächlich zu routinemäßigen Bauarbeiten eingesetzt. Soweit eine solche Zusammenarbeit nicht vorgeschrieben ist, kommt sie aber auch oft auf freiwilliger Basis und damit als echte Kooperation zustande. Durch gute Beziehungen der einheimischen Partner können insbesondere die Kontakte mit Behörden und Regierungsstellen verbessert und damit

1) Mitunter wird allerdings dabei die Verantwortlichkeit für die Errichtung der erforderlichen Bauten ausgenommen.

2) Vgl. Klemm, Hanns Wolfgang, Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeit zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen, aaO, S. 61.

bürokratische Hindernisse abgebaut werden. Vorteilhaft für das leitende Bauexportunternehmen erweist sich auch, daß ihm durch den Partner die Suche nach einheimischen Arbeitskräften abgenommen wird. Der Subunternehmer seinerseits lernt die modernsten Baumethoden, -geräte und -materialien kennen und wird von diesen Erfahrungen bei künftig anfallenden Arbeiten in seinem Land profitieren¹⁾

Im Unterschied zum Inlandsbau sind Kooperationsmöglichkeiten, die sich nur auf eine gemeinsame Gerätenutzung beschränken, sehr begrenzt. Für die Ausführung von Großbauvorhaben lohnt sich in der Regel nur der Einsatz von neuwertigen Maschinen, deren Gebrauchsfähigkeit mit Fertigstellung der Projekte normalerweise erheblich gesunken ist. Von Auslandsbaufirmen werden deswegen gemeinsame Einrichtungen wie Gerätepool und -vermietung abgelehnt, weil Wartung, Verschleiß und Transport gebrauchter Maschinen zu hohe Kosten verursachen und damit den wirtschaftlichen Nutzen zunichte machen²⁾. Auch der gemeinsame Gebrauch von Transportmitteln, Tankstellen, Fahrzeug- und Gerätereparaturwerkstätten ist nur dann möglich, wenn dabei zu überbrückende Entfernungen nicht zu groß sind. Entsprechende Anlagen empfehlen sich deshalb allenfalls in baulichen Schwerpunktgebieten.

b) Finanzwirtschaftlicher Bereich

Hier spielt vor allem die durch den Zusammenschluß gewährleistete Risikoverteilung im Auslandsbau eine Rolle. Daneben ist aber auch die erweiterte Eigenkapitalbasis von Bedeutung, die den Zugang zu langfristigem Fremdkapital und mittelfristigen Bankkrediten erleichtert. Letztere sind, wie schon erwähnt wurde, oft ausschlaggebend für die Zahlungsbedingungen, die ihrerseits als Wettbewerbsfaktor im Exportgeschäft nicht zu unterschätzen sind.

1) Vgl. Geiler, Hermann, F., Werden wir von den Bauplätzen der Welt verdrängt?, in: Bau-Markt, 60. Jg., 1961, Nr. 45, S. 2256.

2) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds, Brüssel, vom 24. Oktober 1968.

Bei der Zusammenarbeit mit Baufirmen aus anderen Staaten können zudem eventuell günstigere Kreditkonditionen bei ausländischen Banken erreicht werden. "Manchmal ermöglicht überhaupt erst die Bürgschaft eines Partnerunternehmens eine Kreditaufnahme im Ausland. Auch der Zugang zu öffentlichen Mitteln oder die Beanspruchung von Beihilfen werden oft von der Verbindung mit einem einheimischen Partner abhängig gemacht"¹⁾. Soweit der Bauvertrag dadurch in Frage gestellt wird, daß aus politischen Gründen eine langfristige Finanzierung nicht möglich erscheint, findet sich eventuell der beteiligte ausländische Bauunternehmer bereit, Abwicklung und Finanzierung des Auftrages zu übernehmen²⁾.

c) Marktwirtschaftlicher Bereich

Träger kooperativer Marktanalysen und -beobachtungen sind in der deutschen Bauwirtschaft vor allem die Verbände, die ihre Mitglieder mit Marktstatistiken, Konjunkturnachweisen, Branchenkennzahlen und Informationen über geplante Bauobjekte versorgen. In der Bundesrepublik werden sämtliche Informationen über Auslandsbauvorhaben vom Exportausschuß der Deutschen Bauindustrie, Frankfurt, gesammelt, der die Mitgliedsfirmen durch Rundschreiben auf bevorstehende Submissionen aufmerksam macht. Die kostengünstigere Wahrnehmung dieser Aufgabe durch eine von den Unternehmen gemeinsam getragene Institution bietet sich schon deswegen an, weil die Bauexportmarktforschung hauptsächlich in Form der indirekten Methode des "desk research" bzw. der Sekundärerhebung betrieben wird, die sich auf das bereits eingehend behandelte vielfältige Informationsmaterial stützt.

Da individuelle Aussagen jedoch durch Schreibtischforschung nicht ermittelt werden können und die Ergebnisse

1) Vgl. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG, hrsg. von der Europäischen Vereinigung für wirtschaftliche und soziale Entwicklung und dem Rationalisierungs-Kuratorium der deutschen Wirtschaft, Stuttgart 1968, S. 49.

2) Ebenda.

überdies infolge ständiger Marktveränderungen selten als endgültig anzusehen sind, erfordern sie die kritische Überprüfung durch denjenigen, "der in der Dynamik des Marktgeschehens steht und mit letzter Entscheidungsmacht handelt"¹⁾. Infolgedessen empfiehlt sich auch hier ein durch den Verband organisierter und gesteuerter zwischenbetrieblicher Erfahrungsaustausch über Probleme, die bei der Durchführung von Großbauprojekten in einzelnen Ländern entstehen. Besonders wertvoll sind dabei Berichte firmeneigener Auslandsvertretungen, Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Daneben kann ein periodischer oder laufender Erfahrungsaustausch über Konkurrenzsituation, Nachfrage-, Qualitäts- und Preisentwicklung zur Markttransparenz beitragen. Allerdings sind einem solchen Informationsaustausch aus Konkurrenzgründen oft Grenzen gesetzt. Andererseits kann aber auch diese Art der losen, meist unproblematischen Kooperation die vertrauenschaffene Vorstufe für eine späterhin gemeinsam betriebene Marktforschung, Angebotsausarbeitung und Bauproduktion sein.

Die Bauexportmarktforschung erstreckt sich auf ganz spezielle Tatbestände der verschiedensten Art. Entsprechende Sekundärerhebungen bedürfen deshalb einer Ergänzung durch Studien an Ort und Stelle im Wege der Feldforschung. In den USA hat man zu diesem Zweck in Gestalt des "Development Marketing" ein neues Verfahren entwickelt. "Die Informationsabteilung des amerikanischen Handelsministeriums entsendet ... mit Informationen gut ausgestattet, aus privaten Unternehmen zusammengesetzte Delegationen in das Ausland, um durch Kontaktgespräche mit Angehörigen der Partnerländer eine Zusammenarbeit kleiner und mittlerer Firmen auf beiden Seiten zu fördern. Der Erfolg dieser Aktion hat sich bereits in realistischen Projekten aufgrund gemeinsamer Studien niedergeschlagen. Zahlreiche detaillierte 'business propositions' zeugen von der Brauchbarkeit dieser Methode"²⁾, deren Anwendung sich eventuell auch

1) Vgl. Ringel, Karlrobert, Exportmarktforschung als Informationsaufgabe, aaO, S. 69.

2) Ebenda, S. 94.

für die Marktforschung westdeutscher Bauunternehmen in Entwicklungsgebieten empfehlen mag.

Im Vergleich zum Inlandsbau, wo durch Konzentration in der Beschaffung des Materials für viele Baustellen günstige Preise und Konditionen erzielt werden, ist der gemeinsame Einkauf mehrerer Auslandsbaufirmen von nur untergeordneter Bedeutung. Die Bezugsquellen von Baustoffen richten sich im Auslandsbau vor allem nach der räumlichen Entfernung zur Baustelle. Die Anzahl und Ausstattung der Maschinen bestimmt sich dagegen nach Art und Größe des Bauvorhabens. Vorteile durch Kooperation lassen sich insofern nur begrenzt erwirtschaften.

Anders jedoch bei der Zusammenarbeit auf dem Angebotssektor. Hier werden nach Bildung eines Konsortiums entweder von jedem Partner entsprechend der auf ihn entfallenden Teilleistungen Angebotsunterlagen ausgearbeitet, oder der Generalunternehmer (Konsortialführer) vergibt aufgrund vorhandener Planungen seinerseits Unteraufträge über einzelne Teilleistungen im Rahmen einer beschränkten Ausschreibung. Die Höhe der Angebotspreise entscheidet somit über die Zusammensetzung der Konsortialpartner, die verpflichtet sind, die Arbeiten zu den von ihnen gesetzten Bedingungen zu erfüllen. Diese zweite Möglichkeit wird im allgemeinen als vorteilhafter angesehen, weil beim ersten Verfahren die Gesamtofferte infolge einer einzigen zu hoch kalkulierten Teilleistung unberücksichtigt bleiben kann.

Besonders günstige Angebote können von einer internationalen Arbeitsgemeinschaft dann abgegeben werden, wenn die einzelnen Partner je nach ihrer technischen und wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit für bestimmte Teilaufgaben und unter Berücksichtigung der günstigsten Exportsubventionsbestimmungen ihrer Herkunftsländer ausgewählt werden.

Das zeigt sich insbesondere auch bei den vom Europäischen Entwicklungsfonds finanzierten Bauvorhaben, mit deren Aus-

führung in den letzten Jahren häufig deutsch-französische Arbeitsgemeinschaften beauftragt wurden. Die Erhöhung des westdeutschen Bauanteils an diesen Projekten von 3,3 vH des ersten Fonds (1958 bis 1962) auf inzwischen 18,3 vH des zweiten Fonds (Stand 1. Januar 1968) ist in erster Linie auf diese Zusammenarbeit zurückzuführen¹⁾. Für die deutschen Firmen ergibt sich aus der Partnerschaft mit französischen Unternehmen die Möglichkeit, Märkte zu erschließen, auf denen sie bislang noch nicht tätig waren und die aufgrund traditioneller Beziehungen zu ihren ehemaligen Mutterländern nur schwer zugänglich sind. Die Bereitschaft der französischen Industrie, die Bauwirtschaft der Bundesrepublik stärker als bisher an den Aufgaben in Afrika zu beteiligen, resultiert aus der Einsicht, daß nur auf diese Weise langfristig ein hoher deutscher Anteil am Entwicklungsfonds gewährleistet ist²⁾.

2. RATIONALISIERUNGSEFFEKTE DURCH ZEITLICH UNBEGRENZTE UNTERNEHMENSKOOPERATION

Herrschte in der Bauwirtschaft bislang die nur vorübergehende und projektgebundene Zusammenarbeit vor, so werden gegenwärtig die Möglichkeiten zur dauerhaften Koordinierung betrieblicher Teilbereiche in zunehmendem Maße diskutiert. Eine solche auf längeren Zeitraum angelegte Kooperation wurde in der Bundesrepublik bereits in Form der sogenannten Bietergemeinschaft verwirklicht, die ähnlich der Arbeitsgemeinschaft (Arge)³⁾ strukturiert und organisiert ist. Während die Aufgabe der letzteren jedoch meistens auf die Bauausführung beschränkt

1) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds, Brüssel, vom 24. Oktober 1968; vgl. ferner S. 137 ff. dieser Arbeit.

2) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds, Brüssel, vom 24. Oktober 1968.

3) Vgl. hierzu insbesondere Bieger, Holzinger, Kainzbauer, Baukooperationsfibel, Anregungen zur zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, hrsg. vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. und dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V., 1968, S. 41 ff.

bleibt, kann die Bietergemeinschaft vorbereitend, planend und überwachend tätig werden. Sie beteiligt sich an Ausschreibungen von Großprojekten, indem sie im Wege einer eigenen beschränkten Submission freie Kapazitäten des Baugewerbes zu einem Gesamtangebot zusammenstellt¹⁾. Diese bisher überwiegend auf dem Binnenmarkt praktizierte Art des vertikal und horizontal möglichen Verbundes leistungsfähiger Unternehmen kann, wie Beispiele von Gruppierungen in Frankreich und Italien zeigen, auch eine erhebliche Stärkung der Wettbewerbsposition im Auslandsgeschäft bewirken.

Zur Übernahme und Projektierung von Großaufträgen können, wie die folgenden Beispiele zeigen, Baufirmen unter Wahrung ihrer eigenen Selbständigkeit und wirtschaftlichen Unabhängigkeit auch Gemeinschaftsbetriebe gründen. Um einen solchen handelt es sich z.B. bei der "Elektroconsult", einer italienischen Beratungsfirma, die in erheblichem Maße zu den Bauexporterfolgen Italiens beitrug²⁾.

In Japan wurde 1955 die "Oberseas Construction Association of Japan" gegründet, die als Wettbewerber insbesondere auf Auslandsmärkten Fuß fassen sollte. Dieser Organisation gehörten im Jahre 1964 über 100 Mitglieder an³⁾. Zu erwähnen sind ferner die in Frankreich von fünf Firmen gegründete "Cie. de Constructions Internationales" mit einem Gesellschaftskapital von 2 Mill.NF⁴⁾

-
- 1) Vgl. dazu Steffani, Wolfgang, Berücksichtigung von Bietergemeinschaften bei der Vergabe von Bauleistungen, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 33 vom 14. August 1965, S. 1005 f.; ferner Bietergemeinschaften - Ein Erlaß des Bundesschatzministers, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 32 vom 7. August 1965, S. 969.
 - 2) Vgl. die Seiten 157 f. dieser Arbeit.
 - 3) Vgl. Nebel, Horst, Das Exportförderungssystem in Japan, in: Wirtschaftsdienst, 44. Jg., Nr. 6, Juni 1964, Beilage Aktuelle Absatzwirtschaft, S. IX.
 - 4) Das Aktienkapital von vier der fünf Gesellschafter betrug 1964 insgesamt 126,1 Mill. NF, während sich der Umsatz auf 1 114 Mill. NF belief. Vgl. Les Valeurs Clés de la Bourse, Edition 1965/66, S. 75 ff.

sowie die 1964 von vier Unternehmen des Straßenbaus¹⁾ mit einem Kapital von 1 Mill. NF geschaffene "Société Générale Routière". Letztere spezialisierte sich vornehmlich auf den Bau europäischer Autostraßen und Flugplätze. Ein Exportkartell von vier holländischen Bauunternehmen²⁾ unter der Bezeichnung "Dutch Engineers and Contractors Association" (DECA) wurde 1964 von der EWG-Kommission genehmigt. Seine Zielsetzung besteht darin, den Mitgliedern der DECA die Übernahme von Bauaufträgen aller Art im Bereich des Hoch- und Tiefbaus in außereuropäischen Gebieten zu erleichtern. Zu diesem Zweck wurde ein Zentralbüro eingerichtet zur Meldung von Auftragsmöglichkeiten und Bewerbungsabsichten sowie zur Koordinierung von Arbeitsvorbereitung und Projektdurchführung. In dem Abkommen, das dieser Institution zugrundeliegt, sind auch Bestimmungen über die Anerkennung von Prioritätsansprüchen einzelner Mitglieder und eine Regelung über die Schlichtung von Streitfällen enthalten³⁾.

Die zeitlich unbegrenzte Zusammenarbeit kann bisweilen auch der erste Schritt zu einer späteren Fusion sein. Die Ausweitung des Bauexportes wird jedoch als Motiv dafür kaum von Bedeutung sein, weil sich eine solche

-
- 1) Im einzelnen handelt es sich um die Firmen Société DUMEZ (Aktienkapital 1964 30 Mill. NF, Umsatz 210 Mill. NF), Entreprise RAZEL Frères (AK 28 Mill. NF, Umsatz 55 Mill. NF), Société BACCI (AK 10 Mill. NF, Umsatz 70 Mill. NF), Société des Entreprises PERRIN (AK 0,75 Mill. NF, Umsatz 19 Mill. NF). Vgl. Schirmer, Rudolf, Zum Thema Konzentration, in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 48 vom 28. November 1964, S. 1248.
 - 2) Es handelt sich um die Firmen: N.V. Amsterdamsche Ballast Maatschappij, Amsterdam; Van Hattun en Blankevoort N.V., Beverwijk; Hollandsche Beton Maatschappij N.V., 's-Gravenhage; De Verenigde Bedrijven Bredero N.V., Utrecht.
 - 3) Vgl. Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 47 vom 21. November 1964, S. 1231.

Verschmelzung vor allem auch auf das Inlandsgeschäft als Hauptstütze der betreffenden Unternehmen auswirken würde. Soweit solche Überlegungen als Bestandteil der alle Bereiche umfassenden Betriebspolitik nicht in Betracht kommen, kann gerade beim risikobehafteten Auslandsbau durch Kooperation eine größere Flexibilität und Beseitigung von Engpässen erreicht werden.

3. PROBLEME EINER INTERNATIONALEN ZUSAMMENARBEIT

Die zeitlich begrenzte und in noch stärkerem Maße die dauerhafte Kooperation von Bauunternehmen auf internationaler Ebene wird durch eine Anzahl Faktoren erschwert, die sich untergliedern lassen in solche außerbetrieblicher und innerbetrieblicher Natur.

(1) Zu der ersten Gruppe gehören vor allem die gesetzlichen und administrativen Hindernisse des Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehrs, ferner die sonstigen je nach Nationalität unterschiedlichen Rechtsgrundlagen und Verwaltungsvorschriften, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit behindern, wenn nicht gar unmöglich machen ¹⁾. Genannt seien in diesem Zusammenhang insbesondere die Besteuerung, wettbewerbsrechtliche Bestimmungen ²⁾ sowie arbeits- und sozialrechtliche Regelungen. Besondere Schwierigkeiten können sich auch bei uneinheitlichen Exportförderungsmaßnahmen der Staaten ergeben, in denen die beteiligten Auslandsbaufirmen ansässig sind. Diese werden sich unter Umständen nach anderen Partnerunternehmen umsehen, wenn ein Bauleistungsangebot infolge ungünstiger Ausfuhrkreditbedingungen, Darlehensfristen und Versicherungskonditionen nicht berücksichtigt wird. Die von der EWG-Kommission bereits auf verschiedenen Ebenen eingeleitete Harmoni-

1) Vgl. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation, aaO, S. 62 ff.

2) Vgl. dazu das Beispiel der "Dutch Engineers and Contractors Association" (DECA), Seite 199 dieser Arbeit.

sierung der Wettbewerbsbedingungen und Vereinheitlichung von Rechts- und Verwaltungsvorschriften wirkt sich insofern auch günstig auf die zwischenbetriebliche Zusammenarbeit aus. "Je weiter die Angleichung auf diesem Gebiet fortschreitet, desto leichter wird es auch für kleinere Unternehmen sein, mit Partnern aus anderen EWG-Ländern erfolgreich zu kooperieren"¹⁾.

Werden bei der Projektdurchführung in Entwicklungsländern auch einheimische Bauunternehmen mit hinzugezogen, so sind insbesondere die andersartigen klimatisch, soziologisch, kulturanthropologisch und psychologisch bedingten Voraussetzungen der dort Beschäftigten für eine gemeinsame Bauproduktion zu berücksichtigen²⁾. Schwierigkeiten, die sich durch die fremde Sprache und die Verwendung anderer Maßsysteme, technischer Normen und Materialqualitäten ergeben, lassen sich relativ schnell beheben.

(2) Erfahrungsgemäß sind diejenigen Kooperationsvereinbarungen am erfolgreichsten, die unter möglichst gleichartigen Partnern geschlossen werden. Je ähnlicher die Größenordnungen der Betriebe und die Eigentums- und Geschäftsführungsverhältnisse sind, um so leichter und unproblematischer gestaltet sich die Zusammenarbeit. Unterschiedliche Betriebsstrukturen (etwa infolge andersartiger Wirtschaftsverfassung) erschweren die Partnerschaft. Gründe für ihr Scheitern können voneinander abweichende Zielvorstellungen, Vertragsmängel und Koordinationsschwierigkeiten sein³⁾. Schließlich können sich

1) Vgl. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation, aaO, S. 65.

2) In Malaysia arbeiteten z.B. 1968 an einem Bauvorhaben Europäer, Malayen, Chinesen und Inder, Menschen also von erheblich anderer Mentalität und Leistungsfähigkeit und mit stark voneinander abweichenden Sitten und Gebräuchen. Vgl. "Blick durch die Wirtschaft", hrsg. von der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 15. Februar 1968, Nr. 37, S. 5.

3) Vgl. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation, aaO, S. 65 f. und 69 ff.

auch Unterschiede in den Zahlungs- und Kalkulationsgewohnheiten und nicht zuletzt in der Kommunikationsbereitschaft negativ auf die internationale Zusammenarbeit von Firmen auswirken.

III. STAATLICHE MASSNAHMEN ZUR FÖRDERUNG DES AUSLANDSBAUS

1. MASSNAHMEN AUF NATIONALER EBENE

a) Direkte Exportförderung durch Erleichterung der Finanzierungsbedingungen

Wirtschaftspolitische Vorkehrungen zur Exportförderung werden erfahrungsgemäß vor allem in Zeiten starker Angebotskonkurrenz auf dem Weltmarkt getroffen. Für den Auslandsbau ergeben sich entsprechende Spezialbestimmungen jedoch häufig auch aus politischen Gründen, denn die Industriestaaten sind sich heute allgemein der optischen, psychologischen und technischen Bedeutung des Bauexports bewußt. So gilt das Assuan-Projekt in Ägypten z.B. als "Sinnbild für eine erfolgreiche Verknüpfung außenpolitischer Zielsetzungen mit werbewirksamem Einsatz selbst relativ begrenzter Mittel. Das Interesse der Weltöffentlichkeit war seinerzeit auf das Vorhaben konzentriert. Heute verbindet eine breite Öffentlichkeit das Wort Assuan mit russischer Leistungsfähigkeit"¹⁾.

Auch die von westdeutschen Baufirmen in Entwicklungsländern durchgeführten spektakulären Bauprojekte, wie etwa die Errichtung der Maracaibo-Brücke in Venezuela, eines der imposantesten und technisch interessantesten Brückenwerke der Welt nach dem zweiten Weltkrieg, oder auch das gegenwärtig durchgeführte Objekt der zweiten Mainland-Brücke in Lagos/Nigeria ist Ausdruck wirtschaftlichen und technischen Leistungsvermögens.

Um im Wettbewerb auf dem internationalen Baumarkt auch künftig bestehen zu können, sind die Unternehmen der Bundesrepublik in gleichem Maße auf direkte staatliche Exportförderung angewiesen, wie sie Anbietern aus anderen Staaten zuteil wird. Dies deswegen, weil sich nach weitgehender technischer Angleichung die Konkurrenz vornehmlich auf die Finanzierungsebene und

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Der deutsche Auslandsbau 1965, in: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 617.

damit zu einem großen Teil außerhalb des Einflußbereiches der Unternehmen verlagert hat. Von der westdeutschen Bauindustrie wurde in der Vergangenheit immer wieder darauf hingewiesen, daß die namhaften ausländischen Konkurrenten eine vergleichsweise stärkere Unterstützung durch ihre Regierungen genießen. "Das gilt vor allem für die Exportfinanzierungsbedingungen, insbesondere die Selbstbehaltsätze, die Kreditversicherungsbedingungen (Ausfuhrgarantien und -bürgschaften), die in der Bundesrepublik oft fehlende Lieferbindung für Mittel der Kapitalhilfe, die in anderen Ländern häufig gewährten beihilfeähnlichen Unterstützungen, die in der Bundesrepublik im allgemeinen sehr hohen Kosten für Bietungs- und Ausführungsgarantien"¹⁾.

Im einzelnen sei dazu folgendes bemerkt:

(1) Da die Höhe der Hermes-Deckung die Obergrenze für die Refinanzierung darstellt, ist die von der Bauindustrie immer wieder geforderte Senkung der Selbstbeteiligungssätze für die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit unerläßlich. Im Jahresbericht 1966/67 des Bundesverbandes der Deutschen Industrie wird deswegen ein einheitlicher Satz von 10 vH vorgeschlagen²⁾. Mit einer Herabsetzung des Risikoanteils sollte auch die vom Exporteur aufzubringende Finanzierungsbeteiligung entsprechend gemindert werden.

(2) Eine weitere Verbesserung ist im Hinblick auf die Kreditkosten notwendig. Diese sollten ebenfalls verringert werden, gegebenenfalls, wie der Bundesverband

1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 754.

2) Im Wirtschaftsausschuß des Bundestages wurde Anfang 1968 ein Antrag befürwortet, der für wirtschaftliche Risiken eine Selbstbeteiligung von 15 vH und für politische Risiken 10 vH vorsieht. Vgl. dazu Handelsblatt vom 29. Januar 1968, Nr. 20, S. 7.

der Deutschen Industrie vorschlägt, durch Schaffung eines vom Diskontsatz unabhängigen Zinssatzes ¹⁾. Damit könnte gleichzeitig erreicht werden, daß die Kosten für Exportkredite während der Laufzeit fixiert und die Zinsänderungsrisiken ausgeschaltet werden ²⁾.

(3) Für westdeutsche Lieferungen von Großanlagen ins Ausland wurden in einigen Fällen bereits Kredite bis zu zehn Jahren in Deckung genommen. Eine solche Laufzeit sollte für das Auslandsbaugeschäft generell ermöglicht und bei entsprechenden Angeboten der Konkurrenz noch darüber hinaus erweitert werden. Besonders die Fristen der AKA-Kredite aus Plafond B müßten ausgedehnt werden, wenn mit diesen Mitteln der Bauexport finanziert werden soll.

(4) Mit den Anfang 1969 erlassenen Richtlinien über die sogenannte Forfaitierung - des Verkaufs der Forderungen einschließlich ihrer Sicherheiten an Banken - werden die Exporteure bei der Finanzierung längerfristiger Ausfuhr-lieferungen und -leistungen erheblich entlastet ³⁾. Da jedoch allein für Entwicklungsländer das gesamte Lieferantenkreditvolumen für 1967 auf etwa 5,3 Mrd. DM geschätzt wird ⁴⁾, die Kreditanstalt für Wiederaufbau und

1) Vgl. Jahresbericht des Bundesverbandes der Deutschen Industrie 1966/67, S. 63.

2) Vgl. Jahresbericht 1966/67 des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes, S. 46.

3) Die Richtlinien sehen jedoch eine Anzahl von Einschränkungen vor. Für die Bürgschaftshilfe des Bundes wird ein Plafond eingerichtet, dessen Höhe vorläufig noch nicht feststeht. Einbezogen werden ausschließlich Ausfuhrgeschäfte mit Entwicklungsländern. Zur Forfaitierung zugelassen werden nur inländische Kreditinstitute. Die Gewährleistungsfrist des zugrundeliegenden Geschäfts muß mindestens ein Jahr abgelaufen sein. Die Restlaufzeit der Forderung darf drei bis fünf Jahre nicht überschreiten. Neue Forderungen werden nicht forfaitiert. Um Bagatellfälle auszuschließen, ist außerdem ein Mindestauftragswert von 0,5 Mill. DM festgelegt worden. Vgl. dazu Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 11. Februar 1969, Nr. 35, S. 13.

4) Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 26. Februar 1969, Nr. 48, S. 14.

die Ausfuhr-Kreditgesellschaft aber nur 1,8 Mrd. DM zur Verfügung stellten, werden die bisherigen Aufstockungen des AKA-Kreditrahmens als unzureichend angesehen.

(5) Die Wettbewerbsposition der westdeutschen Bauindustrie könnte besonders durch die Ausweitung der gebundenen Bestellerkredite gestärkt werden. Dies deswegen, weil durch diese Finanzierungsform die Trennung von Liefer- und Kreditgeschäft verwirklicht wird, die ihrerseits den Exporteur von der Finanzierungsfunktion weitgehend entlastet. Ein weiterer Vorteil ergibt sich dadurch daß diese Finanzkredite nicht den Abmachungen der Berner Union unterliegen, weil es sich nicht um Lieferantenkredite handelt.

(6) Bei dem gegenwärtig gehandhabten System der Exportkreditversicherung in der Bundesrepublik wird vor allem die Verknüpfung von wirtschaftlichen und politischen Risiken kritisiert. Diese Koppelung führt dazu, daß die Kosten für Garantien wesentlich höher sind als für Bürgschaften, bei denen ein wirtschaftliches Risiko nicht gegeben ist. Deshalb wird auch die Möglichkeit einer alleinigen Abdeckung des politischen Risikos gefordert¹⁾. Ein wirtschaftlicher Schadensfall ist überdies nur sehr schwer nachzuweisen. Der Exporteur muß nicht nur glaubhaft machen, daß der Auftraggeber nicht zahlt, sondern auch, daß er dazu nicht in der Lage ist. Da ein solcher Nachweis oft langwierig ist, können Verluste entstehen, weil der ausgefallene Betrag vorfinanziert werden muß. Gelder schlägt darum vor, den "Nichtzahlungstatbestand" als Schadensfall anzuerkennen²⁾.

1) Vgl. Abel, Kurt, Ausfuhrerleichterungen in der Bundesrepublik Deutschland, Darstellungen und Kritik, Schriftenreihe der Industrie- und Handelskammer Frankfurt, Frankfurt a.M. 1966, S. 93.

2) Vgl. Gelder, Ludwig, Elastischere Hermes-Deckung gewünscht, in: Der Volkswirt, Nr. 24/1964, S. 1167.

(7) Wünschenswert ist eine Erhöhung des Deckungsumfanges, insbesondere im Hinblick auf die politischen Risiken. Gegenwärtig ist eine Deckung nur für solche Verlustgefahren möglich, die ausdrücklich genannt werden. Andere aus nicht vorhersehbaren Ereignissen resultierende Risiken bleiben unberücksichtigt ¹⁾. Zusätzliche Gefahren, wie etwa das Kursrisiko an der vereinbarten Währung, sollten mit in einen erweiterten Deckungskatalog übernommen werden.

Eine staatliche Unterstützung durch entsprechende direkte Förderung hängt jedoch, wie bereits erwähnt, zu einem großen Teil von der wirtschaftspolitischen Konzeption ab. So wurden z.B. im September 1967 im Rahmen der Maßnahmen zur Überwindung der Rezession vom interministeriellen Ausschuß auch die geltenden Bestimmungen für die Übernahme von Ausfuhrdeckungen für Bauleistungsgeschäfte überarbeitet und erweitert ²⁾. Soweit Vorkehrungen zur Förderung des Bauexports getroffen werden, um bestehende Wettbewerbsnachteile für die Bauindustrie in der Bundesrepublik auszugleichen, sollten diese jedoch nicht entsprechend der jeweiligen konjunkturellen Situation variiert werden. Auch gelegentliche Beeinträchtigungen der Wettbewerbsfähigkeit wirken sich gerade im Auslandsbau besonders nachhaltig aus und lassen sich erfahrungsgemäß durch kurzfristige Maßnahmen nur schwer korrigieren.

1) Vgl. Götte, Gerhard, Mittel- und langfristige finanzielle Hilfe für Entwicklungsländer durch Kreditinstitute der Bundesrepublik Deutschland, aaO, S.121.

2) Die Ausweitung des Deckungsschutzes bezog sich insbesondere auf die Kosten für die Einrichtung der ausländischen Baustellen und ihrer durchschnittlichen betriebsnotwendigen Bevorratung. Ferner können ab 15. September 1967 Ersatzteilläger bis zu 20 vH des Wertes der versicherten Baugeräte gedeckt werden. Außerdem wurde der Abschreibungssatz im Rahmen der Baugerätedeckung von monatlich 2 vH auf 1,5 vH herabgesetzt. Vgl. dazu die Seiten 112 ff. dieser Arbeit; ferner Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 21. Jg., Heft 38 vom 21. September 1967, S. 825.

b) Auswirkungen der Konjunkturpolitik auf den Bauexport

Soweit Bauleistungen von den Staaten Afrikas, Asiens und Südamerikas importiert werden, können sie als Bestandteil der Entwicklungshilfe angesehen werden, zumal sich diese nicht nur auf die finanzielle, sondern auch auf die technische und organisatorische Unterstützung erstreckt. Aus konjunkturpolitischen Gründen wurde von der Bundesrepublik insbesondere während der ersten Hälfte der sechziger Jahre jedoch die finanzielle Entwicklungshilfe vorgezogen. Mit dem gleichzeitigen Ausschluß einer Lieferbindung dieser bereitgestellten Mittel sollte dem Binnenmarkt zur Zeit eines allgemeinen Nachfrageüberhangs ein weiterer Entzug an Arbeitskräften und Produktion nicht nur erspart bleiben, sondern auch verhindert werden, daß aus zusätzlichen Exporten eine vermehrte Inlandsnachfrage entstand. Darüber hinaus wollte man hierdurch auch anderen westlichen Ländern, namentlich der USA, die Last der Entwicklungshilfe erleichtern und ihnen vermehrte Exportmöglichkeiten in Entwicklungsländern einräumen ¹⁾.

Die Konsequenzen dieser Maßnahmen zeigten sich beim westdeutschen Bauexport besonders in den Jahren 1961 bis 1963. Während 1961 immerhin noch Aufträge im Werte von 383,7 Mill. DM hereingenommen werden konnten, betrug der Auftragswert 1962 nur noch 322,7 Mill. DM und sank 1963 sogar auf 243,1 Mill. DM ²⁾. Diese Entwicklung wurde zudem durch die erwähnten Vergünstigungen gefördert, die der ausländischen Konkurrenz in Form von Subventionen, politisch manipulierten Preisen, Einschaltung von staatlichen Gesellschaften, Kostenersparnis und Risikominderung durch günstigere Deckungsbedingungen, Vorteilen in ehemaligen Kolonien oder

1) Vgl. Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, in: Die Bauwirtschaft, 15. Jg., Heft 4, vom 27. Januar 1961, S. 81.

2) Vgl. dazu Tabelle 18 Seite 143 dieser Arbeit.

assoziierten Gebieten und beherrschenden Positionen fremder Entwicklungsbüros gewährt wurden.

Der sich in dieser Form äußernde Konflikt zwischen den Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik einerseits und denen der auf Markterhaltung und -ausweitung bedachten westdeutschen Bauindustrie andererseits, läßt die grundsätzliche Frage nach der konjunkturpolitischen Bedeutung des Auslandsbaus entstehen. Im einzelnen ist dazu folgendes festzustellen ¹⁾:

(1) Durch den Bauexport werden dem Arbeitsmarkt nur wenige Leit- und Führungskräfte entzogen, die im übrigen meistens auf die Projektdurchführung im Ausland spezialisiert sind und entsprechend ihrer Erfahrung und Ausbildung im Inland nicht ebenso wirtschaftlich eingesetzt werden können ²⁾. Berücksichtigt man zusätzlich, daß das Auslandsbauvolumen im Verhältnis zur Inlandsbauproduktion nur sehr gering ist (im Jahre 1966 waren es 1,4 vH), dann zeigt sich in Relation zur Produktions- und Konsumgüterindustrie mit einem Exportanteil von 30 und 40 vH die nur geringe Bindung von Arbeitskräften durch den westdeutschen Bauexport.

(2) Die mit dem Auslandsbau eventuell verbundene Ausfuhr von Baumaterial hängt vor allem vom Angebotspreis ab, der seinerseits wesentlich von den Transportkosten beeinflusst wird. Der harte Wettbewerb auf dem internationalen Baumarkt zwingt aber gerade die Unternehmer, Bau-

1) Vgl. zu dieser Problematik im besonderen auch Pfeiffer, Karl, Ausführungen im Rahmen seines Vortrags zu Problemen der Entwicklungspolitik für die Bauindustrie, gehalten anlässlich einer Mitgliederversammlung des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie vom 9. bis zum 11. Juni 1964 in München, Auszüge in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 34 vom 22. August 1964, S. 886; ferner Brenner, Rolf, O., Der deutsche Auslandsbau 1965, aaO, S. 617; Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 81.

2) Beispielsweise wurden in der Zeit von 1964 bis 1966 bei einem durchschnittlichen Bauvolumen von 545 Mill. DM pro Jahr nur etwa 800 Arbeiter und Angestellte im Ausland beschäftigt. Vgl. dazu die Ausführungen auf Seite 91 dieser Arbeit.

stoffe aus frachtgünstig gelegenen Produktionsgebieten zu beziehen. Da die Schwerpunkte deutscher Auslandsbautätigkeit jedoch überwiegend in Asien und Afrika liegen, ist der westdeutsche Ausfuhranteil an Baustoffen in die Länder dieser Kontinente relativ gering. Überdies werden von den Auftraggeberländern häufig, vor allem wenn heimische Liefermöglichkeiten bestehen, Auflagen gemacht, die den Bezug von Baustoffen vorschreiben.

Ähnliches gilt für Geräte und Maschinen. Benötigt man diese auf den Baustellen nicht mehr, werden sie entweder nach Deutschland zurückgebracht oder auf anderen Auslandsbaustellen eingesetzt. Im allgemeinen verfügen die Baufirmen über einen den technischen Anforderungen des Auslandsgeschäftes entsprechenden Geräte- und Maschinenbestand, so daß in nur seltenen Fällen durch die Übernahme eines Projektes im Ausland weitere Aufträge an die Investitionsgüterindustrie zur Anfertigung von Spezialmaschinen notwendig werden. Um den Binnenmarkt aber auch in dieser Beziehung nicht übermäßig zu belasten, können eventuell Geräte, Maschinen und Baustoffe aus anderen Ländern geliefert werden.

(3) Bei dem relativ geringen Exportvolumen der westdeutschen Bauindustrie wird sich auch der Devisenzufluß kaum auf die Kaufkraft im Inland auswirken ¹⁾.

In den Jahren 1961/62, in denen der Bauexport durch die oben genannten wirtschaftspolitischen Maßnahmen besonders betroffen wurde, betrug der sogenannte Nettodevisenerlös, also jener Teil der Bausumme, der als Bezahlung für die erbrachten Leistungen des Bauunternehmens nach Westdeutschland fließt, im Durchschnitt etwa ein Drittel der Gesamtbausumme. Darüber hinaus haben Untersuchungen ergeben, daß je nach Inanspruchnahme von Leistungen ausländischer Unternehmen sich dieser Anteil "bei der Be-

1) Vgl. im einzelnen dazu Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 132.

schaffung von Gerät und Material bis auf 20 vH und in besonderen Fällen sogar auf 15 vH senken läßt, die den Gegenwert für das Management, die allgemeinen Geschäftskosten, Gewinn, Finanzierungs- und Versicherungskosten darstellen¹⁾. Da andererseits bei entsprechender Anstrengung, sämtliche Zulieferungen aus Deutschland zu beschaffen, der Devisenerlös auf ca. 50 bis 60 vH erhöht werden kann, ist der Bauexport unter dem Gesichtspunkt einer Devisenbewirtschaftung als außerordentlich flexibel anzusehen.

Im Jahre 1962 betrug der Auftragswert für Projekte, die an deutsche Bauunternehmen vergeben wurden, 322 Mill.DM²⁾. Ein Drittel Devisenerlös davon sind ca. 107 Mill.DM, die bei einer Gesamtausfuhr von annähernd 53 Mrd. DM³⁾ einen Anteil von 0,2 vH ausmachten.

Der Auslandsbau kann schließlich wegen seiner risikoreichen Struktur auch keine konjunkturellen Aufgaben bei einem Rückgang der Inlandsnachfrage übernehmen. Ein Ausgleich würde sich wegen des geringen Umfangs hier ebenfalls kaum bemerkbar machen. Überdies erfordern gerade die spezifischen Eigenschaften des Bauexports, die Verpflichtung zu Dienstleistungen in unerschlossenen Ländern, mit fremdsprachigen Arbeitskräften und in Qualität und Preisentwicklung häufig unbekannten Materialien, bei überwiegend festen Preisen, Bietungs- und Ausführungsgarantien eine gesicherte Stellung auf dem Binnenmarkt⁴⁾.

1) Vgl. Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 132.

2) Vgl. dazu Tabelle 18, Seite 143 dieser Arbeit.

3) Vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1965, Hrsg. Statistisches Bundesamt/Wiesbaden, Stuttgart und Mainz 1965, S. 322.

4) Vgl. Schoen, Dieter, "Comeback" des deutschen Auslandsbaues, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 16. Jg., Heft 16 vom 19. April 1962, S. 313.

(4) Die Vorteile, die eine Auslandsbautätigkeit den importierenden Entwicklungsländern bringt, sind dagegen offenkundig. Auf den Baustellen in den Entwicklungsländern werden laufend einheimische Arbeitskräfte in systematischen industriellen Arbeitsmethoden ausgebildet und damit in die Lage versetzt, zum wirtschaftlichen Aufbau ihres eigenen Landes beizutragen. Gegenüber dem damit verbundenen Maß an "technical assistance" ist die Praktikantentätigkeit von Ausländern in Deutschland wegen der völlig veränderten Lebens- und Umweltbedingungen nur ein Behelf. Aus der Partnerschaft zwischen den beauftragten deutschen Firmen und einheimischen Betrieben, die als Sub-, Mit- oder Nebenunternehmen herangezogen werden, entwickelt sich - wie die Erfahrung gezeigt hat - ein eigenes leistungsfähiges Unternehmertum, das in einigen Fällen schon nach kurzer Zeit in der Lage war, ausländischen Bauunternehmen wirksame Konkurrenz zu bieten¹⁾.

Mit dem Auslandsbau wird also das wirtschaftliche und soziale Leben des auftraggebenden Landes positiv beeinflusst. Der Gegenwert für diese Förderung bzw. Lieferung von Management und Ausbildung besteht in internationalen Kontakten, Verbindungen und freundschaftlichen Beziehungen als Grundlage einer auch zukünftigen vertrauensvollen Zusammenarbeit²⁾.

Den Bauexport durch konjunkturelle Maßnahmen einzuschränken, kann infolgedessen schwerwiegende Konsequenzen auch im Hinblick auf die Erschließung und den Ausbau anderer Märkte haben. Für die deutschen Baufirmen wird es auf die Dauer kaum möglich sein, mit nur geringem Exportvolumen und infolge wettbewerbsfremden wirtschaftspo-

1) Vgl. Jurecka, W., Bauexport und Entwicklungshilfe, in: Die Bauwirtschaft, Heft 45 vom 9. November 1963, S. 1398; ferner Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 133.

2) Vgl. Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 133.

litischen Verhaltens zu unsicheren Geschäftsaussichten eine so kostspielige Organisation zu unterhalten, wie sie für den Bauexport erforderlich ist. Gleichzeitig wird ihnen auch die Möglichkeit genommen, durch Lösung technischer und wirtschaftlicher Probleme, durch Pionierarbeiten Anschluß an den internationalen Stand der technischen Entwicklung zu halten.

Soll der deutsche Bauexport im Wettbewerb mit anderen auslandsbautreibenden Ländern nicht zurückfallen, bedarf es der engen Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Staat, der Unterstützung auch auf diplomatischer Ebene und vor allem der Einsicht, daß die Ausfuhr von Bauleistungen ein bedeutender Faktor der Entwicklungshilfe ist, auf den nicht verzichtet werden darf ¹⁾.

1) Vgl. Brüggemann, F.H., Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, aaO, S. 133; ferner Schoen, Dieter, "Come-back" des deutschen Auslandsbaus, aaO, S. 313.

2. MASSNAHMEN AUF INTERNATIONALER EBENE

a) Beseitigung und Angleichung wettbewerbsbeeinflussender Rechtsvorschriften

Da die westdeutsche Bauindustrie in technischer Hinsicht durchaus konkurrenzfähig ist, hängt die Verbesserung ihrer Wettbewerbsstärke vor allem auch von der Beseitigung all jener Maßnahmen ab, die einem ausschließlichen Leistungswettbewerb entgegenstehen. Insbesondere der westeuropäische Auslandsbaumarkt wird durch eine Vielzahl staatlicher Vorkehrungen zum Schutz der jeweils eigenen Unternehmen beeinträchtigt ¹⁾.

Um innerhalb der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auch die Grundlagen für einen gemeinsamen Bauparkt zu schaffen, ist es vor allem erforderlich, die bestehenden Beschränkungen der für den Bauexport unabdingbaren Niederlassungsfreiheit aufzuheben und einen uneingeschränkten Dienstleistungsverkehr zu ermöglichen. Eine weitere notwendige Voraussetzung für die Integration der Bauwirtschaft besteht in der Vereinheitlichung der Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Bauaufträge.

Die EWG-Kommission hat deswegen zwei Richtlinien erarbeitet, die ursprünglich schon Anfang 1964 in Kraft treten sollten, gegenwärtig aber immer noch zur Diskussion stehen und nun voraussichtlich im Jahre 1969 vom Ministerrat verabschiedet werden ²⁾.

1) Zu den Gründen vgl. die Ausführungen auf den Seiten 185 ff. dieser Arbeit.

2) EWG-Richtlinien sind in den Mitgliedsstaaten nicht unmittelbar bindendes Recht, sondern können vielmehr als Rahmengesetze angesehen werden, die durch nationale Rechtsvorschriften auszufüllen sind und zu deren Erlaß sich die Mitgliedsstaaten verpflichtet haben. Vgl. Brenner, Rolf, O., EWG-Baumarkt ohne Europäische Qualifikationsliste, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 29 vom 22. Juli 1967, S. 688.

Die EWG-Liberalisierungsrichtlinie sieht vor, "daß alle Rechts- und Verwaltungsvorschriften aufgehoben bzw. geändert werden, die heute noch einer Teilnahme von Bauunternehmen an Ausschreibungen in den EWG-Ländern entgegenstehen"¹⁾. An einer schnellen Ratifizierung ist die westdeutsche Bauwirtschaft vor allem deswegen interessiert, weil diese Bestimmungen in der Bundesrepublik aufgrund des sogenannten Drei-Minister-Erlasses bereits seit 1960 gelten. Sie bewirkten vornehmlich in grenznahen Gebieten eine Verschärfung des Wettbewerbs, da sich ausländische Baufirmen seitdem ohne jede Beschränkung an westdeutschen Ausschreibungen beteiligen können.

Bauvorhaben der öffentlichen Hand sollen ab einer bestimmten Größenordnung ²⁾ als europäische öffentliche Aufträge vergeben werden. Hierbei sind die Bestimmungen der EWG-Koordinierungsrichtlinie (Bauvergabe-Richtlinie) anzuwenden, die den Versuch darstellt, die nationalen Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Bauaufträge zu harmonisieren.

Eine solche Regelung ist deswegen notwendig, weil ein echter Wettbewerb unter gleichen Voraussetzungen durch die Liberalisierung allein nicht erreicht werden kann.

Die Bemühungen um eine Vereinheitlichung des Vergabewesens haben sich jedoch bislang als außerordentlich schwierig erwiesen. Kritik entzündete sich insbesondere an dem geplanten Verfahren des Leistungsnachweises, das geeignet ist, neue Diskriminierungen einzelner Wettbe-

-
- 1) Vgl. Brenner, Rolf, O., Umstrittener Eignungsnachweis in der EWG, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 23 vom 10. Juni 1967, S. 535.
 - 2) Die Schwelle lag beim ersten Entwurf der Bauvergabe-Richtlinie bei 60 000 RE (= 240 000 DM); sie liegt jetzt bei 300 000 RE (= 1,2 Mill. DM). Nach den Vorstellungen der westdeutschen Bauindustrie sollte sie aber auf 1,0 Mill. RE (= 4,0 Mill. DM) erhöht werden. Vgl. Crome, Hermann, Ist die deutsche Bauwirtschaft auf den Europäischen Markt vorbereitet?, aaO, S. 110.

werbsteilnehmer hervorzurufen. Die Bauvergabe-Richtlinie sieht in Artikel 25 vor, daß im Falle einer Bewerbung um öffentliche Aufträge der Bauunternehmer seine technische, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit belegen muß. Von dieser Regelung ausgenommen sind jedoch die Baufirmen Belgiens und Italiens, deren Eignung für Bauarbeiten in bestimmten Größenklassen durch eine Eintragung in dort bestehende offizielle Qualifikationslisten als nachgewiesen gilt. Da solche Listen in Frankreich, den Niederlanden und der Bundesrepublik nicht existieren, müssen die Unternehmen aus diesen Ländern bei jeder Ausschreibung erneut Einzelnachweise erbringen, die Geld und vor allem Zeit kosten, was sich bei den oft kurzen Ausschreibungsfristen besonders ungünstig auswirkt ¹⁾.

Um daraus entstehende Nachteile auszugleichen, wurde von Seiten der Bauwirtschaft vorgeschlagen, auch in den übrigen Ländern Qualifikationslisten einzurichten. Eine solche Möglichkeit ist jedoch bislang von den Vertretern des dafür in der Bundesrepublik federführenden Wirtschaftsministeriums mit der Begründung abgelehnt worden, daß Qualifikationslisten mit der herrschenden Wirtschafts- und Wettbewerbsordnung nicht vereinbar seien ²⁾.

Auch ein Kompromissvorschlag des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, den Geltungsbereich der nationalen Listen jeweils auf das listenführende Land einzu-

-
- 1) Vgl. Schneider, Gottfried, Entwicklungshilfe als Bauaufgabe, in: Beilage zum Handelsblatt vom 19. Februar 1968, Nr. 35, S. 16.
 - 2) Vgl. hierzu den Hinweis Bollingers in der Zeitschrift "Die Bauwirtschaft", 20. Jg., Heft 32 vom 6. August 1966, S. 732, daß dieses Argument vollkommen unverständlich sei, "zumal die Wirkung der Liste auf den Qualifikationsnachweis für Ausschreibungen in den fünf Partnerländern beschränkt bleiben könnte. Darüber hinaus kann dem Bundeswirtschaftsministerium entgegengehalten werden, daß auch in der Bundesrepublik bereits eine Baufirmenliste besteht, und zwar für NATO-Baufträge. Diese Liste ist doch offenbar mit unserer Wettbewerbsordnung vereinbar".

schränken, blieb bisher von der EWG-Kommission unberücksichtigt ¹⁾.

Ein dritter Weg schließlich besteht in der Einrichtung einer gemeinsamen europäischen Bauliste ²⁾. Diese hätte den Vorteil, daß die Zulassung und Klassifizierung der Bauunternehmen nach EWG-einheitlichen Kriterien erfolgen würde. Der Nachweis auf dem integrierten Markt wäre für alle Baufirmen gleich, womit sich für Anbieter und Nachfrager erhebliche Vorteile verbinden. Diese bis jetzt von der EWG-Kommission gleichfalls noch nicht aufgegriffene Anregung wird allgemein als echte europäische Lösung des Problems aus Artikel 25 der Koordinierungsrichtlinie angesehen. Der Wirtschafts- und Sozialausschuß der EWG und das Europäische Parlament haben deswegen der Kommission empfohlen, die Möglichkeiten dieser Einrichtung zu prüfen, zumal auch kartellrechtliche Bedenken nicht bestehen. Bei einer solchen Prüfung könnte zudem auf Vorarbeiten zurückgegriffen werden, die vom "Ständigen Ausschuß für EWG-Fragen" im Internationalen Verband für Hoch- und Tiefbau bereits zur Konzeption einer Qualifikationsliste geleistet wurden.

Die Schaffung eines gemeinsamen europäischen Baumarktes wird andererseits trotz der unterschiedlichen Vorschriften innerhalb der EWG durch eine ziemlich gleichartige Vergabepraxis der Städte und örtlichen Gebietskörperschaften erleichtert. Generell werden öffentliche Bau-

1) Wettbewerbsnachteile sollten in diesem Fall dadurch ausgeräumt werden, daß sich Baufirmen eines Landes durch Eintragung in die Liste eines anderen Staates zur Ausführung dort anfallender Aufträge qualifiziert hätten. Bei Bewerbungen um öffentliche Aufträge in Ländern ohne Listen, sollten von jedem Unternehmen Einzelnachweise in gleichem Umfang gefordert werden.

2) Vgl. hierzu die zahlreichen Hinweise und Abhandlungen Rolf Brenners in: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 9 vom 26. Februar 1966, S. 171 ff.; ferner 20. Jg., Heft 32 vom 6. August 1966, S. 731; 21. Jg., Heft 23 vom 10. Juni 1967, S. 535 ff.; 21. Jg., Heft 29 vom 22. Juli 1967, S. 698.

aufträge nicht nach dem niedrigsten, sondern dem wirtschaftlich günstigsten Angebot vergeben. In Frankreich wird grundsätzlich das Verfahren der öffentlichen Vergabe eingehalten. In Italien erhält ein Angebot den Zuschlag, wenn es einem nach bestimmten Regeln berechneten Durchschnittspreis entspricht oder ihm am nächsten kommt. In dieser Hinsicht größere Freiheiten genießt die öffentliche Hand in der Bundesrepublik und den Niederlanden. Bei großen Aufträgen in Belgien schaltet sich häufig die Zentralverwaltung ein, um auf dem Umweg über Subventionen die Anwendung eines eigenen Verfahrens vorzuschreiben. Insgesamt gesehen ist in allen EWG-Ländern ein Trend zur freihändigen Vergabe öffentlicher Aufträge festzustellen, wodurch sich die Wettbewerbsbedingungen für die konkurrierenden Firmen unter Umständen zukünftig noch schwieriger gestalten können ¹⁾.

Im Gegensatz zu den westeuropäischen Staaten sind die meisten Entwicklungsländer auf den Import von Bauleistungen angewiesen. Soweit es sich um Großbauvorhaben handelt, die vom Staat in Auftrag gegeben werden, kann häufig mit Maßnahmen der Regierungen gerechnet werden, die den Bauimport begünstigen. Beabsichtigen ausländische Baufirmen jedoch, Niederlassungen zu gründen, um den Markt auch für kleinere Aufträge zu erschließen, wirken sich auch hier oft Rechtsvorschriften aus, die die heimische Bauwirtschaft schützen und damit den Wettbewerb beeinträchtigen. Entsprechende Vereinbarungen zur Neutralisierung oder Angleichung der Bestimmungen sind in naher Zukunft aber schon deswegen unwahrscheinlich, weil mit wachsender Industrialisierung auch die wirtschaftliche und technische Kapazität des eigenen Baugewerbes zunimmt.

1) Antwort der EWG-Kommission auf eine entsprechende schriftliche Anfrage des französischen Europa-Abgeordneten Esteve. Vgl. dazu Industriekurier vom 11. Juni 1968, Nr. 89, S. 7.

b) Vereinheitlichung der Vertragsbedingungen und Verbesserung des Ausschreibungsverfahrens

Soll die Leistungsfähigkeit der Anbieter für die Übernahme eines Auftrages bestimmend sein, kommt es vor allem darauf an, eine echte Leistungskonkurrenz zu ermöglichen. Das gilt in erster Linie für Bauvorhaben, die durch multilaterale Institute gefördert werden. Der Wettbewerb um solche Projekte ist besonders ausgeprägt, weil die Finanzierung bereits häufig gesichert ist und der freie Teil des internationalen Baumarktes überdies durch die liefergebundene Entwicklungshilfe erheblich eingeschränkt wird.

Soweit es sich um Projekte handelt, für die die Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung Kapital zur Verfügung stellt, steht dem Anleihenehmer aufgrund der Weltbankstatuten die Wahl der Bezugsquelle frei. Allerdings muß ein wirtschaftlicher Einsatz der Mittel für die Zwecke ihrer Gewährung garantiert sein. Es entspricht der auf die Förderung einer langfristig ausgeglichenen Steigerung des Welthandels ausgerichteten Zielsetzung der International Bank for Reconstruction and Development, wenn sie die Beschaffung auf Grundlage internationaler Submissionen begünstigt. Andererseits schreibt sie ein solches Verfahren nicht vor, wenn der Kreditnehmer vernünftige Gründe für andere Beschaffungsmöglichkeiten nachweisen kann.

Mangelt es den Nachfragern an Einkaufserfahrung, rät die Bank zu internationalen Ausschreibungen und verlangt unter Umständen zur Ermittlung der Qualifikation anbietender Firmen sowie zur Beurteilung eingehender Angebote die Bestellung erfahrener Berater. Bei der Auswahl von Consulting Engineers legt sie besonders strenge Maßstäbe an, um auch hier jede Beeinträchtigung der Konkurrenz zu vermeiden ¹⁾. Die Verantwortung für die

1) Vgl. im einzelnen hierzu die von der Internationalen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung herausgegebene Informationsschrift über die Arbeitsgrundsätze und Geschäftstätigkeit der Weltbank, IFC und IDA, Frankfurt a.M. 1963, S. 143 ff.

Wahl einer geeigneten Bauunternehmung trägt jedoch allein der Anleihenehmer. Auf Wunsch ist die Bank bereit, eine (allerdings nicht umfassende) Liste von Baufirmen und Beratern mit auf speziellen Gebieten erprobten Kenntnissen zur Verfügung zu stellen. Diese laufend ergänzte Aufstellung kommt aufgrund freiwilliger Informationen der Baubetriebe aus verschiedenen Ländern sowie den Erfahrungen, die von der Bank bei der Überwachung der Ausführungsarbeiten gewonnen wurden, zustande ¹⁾.

Das Submissionsverfahren, dessen sich die überwiegende Anzahl von Anleihenehmern bedient, kann jedoch eine Vielzahl von wettbewerbsbeeinflussenden Elementen enthalten. So wird in den internationalen Ausschreibungen oft auf Gesetze, Verordnungen und Ausführungsbestimmungen des nachfragenden Staates hingewiesen, ohne daß diese den Submissionsunterlagen beigelegt sind. Diese Vorschriften müssen dann stets erst beschafft und alsdann genau geprüft werden, zumal sie von Land zu Land erheblich voneinander abweichen. Häufig ist auch nicht ohne weiteres erkennbar, "ob es sich um international übliche oder um außerhalb des normalen Rahmens liegende Vorschriften handelt. Die allgemeinen Vorschriften der einzelnen Länder erreichen aber teilweise einen Umfang, der in keinem Verhältnis zu den für das jeweilige Projekt wesentlichen Passagen steht. Die Ausarbeitung des Angebots wird dadurch erheblich erschwert und verzögert" ²⁾.

Als Beispiel sei auf die Bedingungen hingewiesen, die von Firmen erfüllt werden müssen, wenn sie sich um die Durchführung von Großprojekten in Venezuela bewerben.

1) Vgl. Merkblatt über Beschaffungsmethoden bei Anleihen der Weltbank, 1954, Handbuch für öffentliche Aufträge, Loseblattsammlung, Bd. IV, E 7, S. 3.

2) Vgl. Die deutsche Bauindustrie fordert mehr Bauaufträge aus dem Europäischen Entwicklungsfonds, o.V., in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 27 vom 8. Juli 1968, S. 626.

Nach den dort geltenden Bestimmungen ist die Berechtigung der Teilnahme an Ausschreibungen staatlicher Stellen auf Unternehmen beschränkt, "die gesetzlich im Lande registriert sind". Nur in Ausnahmefällen werden "nicht im Lande registrierte Firmen" zur Teilnahme aufgefordert ¹⁾. Im einzelnen sind von den anbietenden Bauunternehmen folgende Unterlagen bei der jeweiligen Beschaffungsstelle einzureichen:

1. Die Gründungsakte und Statuten der anbietenden Firma,
2. Nachweise der wirtschaftlichen und technischen Leistungsfähigkeit, wobei anzugeben ist
 - a) Namen der Vorstandsmitglieder,
 - b) Steuerbescheinigung (Certificado de Solvencia), ausgestellt von der "Administración del Impuesto sobre la Renta",
 - c) Steuerbescheinigung für entrichtete Gewerbesteuer,
 - d) Kopie der letzten Bilanz,
 - e) Organisationsplan für Personaleinsatz bei der Baudurchführung, Benennung der dabei herangezogenen Ingenieure, die Mitglieder des "Colegio de Ingenieros de Venezuela" sein müssen, teilweise wird auch bei Abgabe von technischen Beschreibungen die Anerkennungsunterschrift eines venezulanischen Ingenieurs verlangt,
 - f) Aufstellung der für die Arbeiten verwendeten Einrichtungen und Geräte,
 - g) Nachweis über bereits ausgeführte Projekte ähnlicher Art,
 - h) Liste aller bisher von der Firma ausgeführten oder in Arbeit befindlichen Bauobjekte.

Aufgrund dieser Angaben entscheiden die Behörden, welche von den Unternehmen sich am eigentlichen Ausschreibungsverfahren beteiligen dürfen. Diese erhalten dann die meist in der Tagespresse veröffentlichte Aufforderung,

1) Vgl. Das Ausschreibungsverfahren in Venezuela, o.V., in: Aussenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 47 vom 24. November 1966, S. 1038.

zu einem bestimmten Zeitpunkt die Submissionsunterlagen gegen Zahlung einer Rückgabepfandgebühr in Empfang zu nehmen. Innerhalb einer von der ausschreibenden Stelle festgesetzten Frist müssen die Angebote zusammen mit einer Finanzbürgschaft über eine dem Objekt entsprechende Summe eingereicht werden ¹⁾.

Da der Kreis der Bewerber aufgrund von Informationen eingeengt wird, die mit dem eigentlichen Angebot in keinem direkten Zusammenhang stehen, kann von Leistungskonkurrenz nicht die Rede sein. Insofern sind auch die Bemühungen multilateraler Finanzierungsinstitute, einen unbeeinträchtigten Wettbewerb bei den vorbereitenden Arbeiten zu gewährleisten, vergeblich. Abhilfe und damit einen Beitrag zur Verbesserung der Wettbewerbsposition der westdeutschen Bauindustrie könnte nur durch eine entsprechende Beeinflussung des Ausschreibungsverfahrens durch die internationalen Banken ermöglicht werden. Inwieweit ein solcher Einfluß jedoch ausgeübt werden kann, hängt von den entwicklungspolitischen Zielen und den Vereinbarungen der Mitgliedsländer ab.

Die vom Europäischen Entwicklungsfonds für assoziierte Gebiete bereitgestellten Finanzierungsmittel werden ebenfalls in der Regel mit der Verpflichtung gewährt, Lieferungen und Leistungen im Wege der internationalen öffentlichen Ausschreibungen zu vergeben ²⁾. Die EWG-

1) Die Bestimmungen setzen nicht voraus, daß Auslandsbaufirmen Tochtergesellschaften in Venezuela unterhalten. Sie können sich vielmehr auch über örtliche Vertreterfirmen bewerben, wobei es ratsam ist, daß diese mit ihren Stammhäusern Konsortien bilden, um nicht ihre Eignung zur Ausführung von Bauvorhaben in Zweifel zu ziehen. Vgl. Das Ausschreibungsverfahren in Venezuela, aaO, S. 1038.

2) Vgl. Mitteilung des Bundesministers für Wirtschaft über die Beteiligung von Firmen in der Bundesrepublik Deutschland an den internationalen Ausschreibungen von Vorhaben, die aus dem Europäischen Entwicklungsfonds finanziert werden, vom 1. Juli 1959, in: Tagesnachrichten des Bundesministers für Wirtschaft, Nr. 3391 vom 2. Juli 1959.

Kommission, die den Fonds verwaltet, muß sich davon überzeugen, daß die Vorhaben und Programme, für die sie Finanzierungsbeschlüsse gefaßt hat, entsprechend den von ihr festgelegten Bestimmungen durchgeführt werden. Sie hat gemäß Artikel 132, Abs. 4, des Vertrages von Rom und Artikel 25 des Abkommens von Jaunde vor allem dafür Sorge zu tragen, daß alle natürlichen und juristischen Personen, die die Staatsangehörigkeit eines Mitgliedslandes bzw. eines assoziierten Staates besitzen, die Möglichkeit haben, sich zu gleichen Bedingungen an Ausschreibungen und Lieferungen zu beteiligen ¹⁾.

Es ergeben sich aber auch hier die gleichen Probleme wie bei den durch die Weltbank finanzierten Projekten. Zusätzliche Schwierigkeiten für die Auslandsbauunternehmen bestehen dann, wenn hinsichtlich der Kontraktbedingungen nicht die von der Fédération Internationale des Ingénieurs Conseils (F.I.D.I.C.) und der Fédération Internationale du Bâtiment et des Travaux Publics (F.I.B.T.P.) gemeinsam ausgearbeiteten Internationalen allgemeinen Vertragsklauseln für Ingenieurbauarbeiten zugrundegelegt werden ²⁾.

Die EWG-Kommission bemüht sich deswegen bereits seit Jahren, die Konditionen für die vom Europäischen Entwicklungsfonds finanzierten Vorhaben zu vereinheitlichen. Auf Grundlage der Verordnung 62/65 sollen überdies in allen assoziierten Ländern Kontrolleure eingesetzt werden, deren Aufgabe unter anderem in der sorgfältigen Überprüfung der Submissionsunterlagen besteht, bevor die Ausschreibung erfolgt ³⁾. Darüber hinaus sind bisher

1) Vgl. Der Europäische Entwicklungsfonds, Der Weg des Vorhabens von der Vorlage zur Ausführung, Veröffentlichung der Europäischen Gemeinschaften 8186/2/VII/1966/5, S. 14.

2) Vgl. Die Deutsche Bauindustrie fordert mehr Bauaufträge aus dem Europäischen Entwicklungsfonds, aaO, S. 626.

3) Ebenda.

eine Vielzahl von Submissionen vervollständigt und präzisiert von der EWG veröffentlicht worden. "Die Ausschreibungstexte enthielten alle Einzelheiten der Angebotsabgabe, des Zuschlags sowie die wesentlichen Vertragsbedingungen, die so abgefaßt waren, daß die Bieter ohne erneute Rückfragen ihre Preise ... kalkulieren konnten. Ein Bezug auf die allgemeine Vergabeordnung des assoziierten Staates waren am Ende der Ausschreibung zwar angeführt, doch nur der Vollständigkeit halber. Für die Angebotsabgabe selbst war die Kenntnis dieser Texte nicht notwendig"¹⁾.

In jüngster Zeit wurde vom Europäischen Entwicklungsfonds ein einheitliches Lastenheft entworfen, das in den vier Amtssprachen der EWG herausgegeben. die vielfältigen nationalen Bestimmungen der assoziierten Staaten weitgehend berücksichtigt und dessen Verwendung bei internationalen Ausschreibungen zukünftig vorgeschrieben werden soll ²⁾.

Die von der westdeutschen Bauwirtschaft in den vergangenen Jahren oft geübte Kritik an der zu geringen Größe der Baulose, hat die EWG-Kommission ebenfalls zu entsprechenden Maßnahmen veranlaßt. So ist "gegenüber den ersten Jahren der Tätigkeit des Fonds zwar eine Erhöhung des durchschnittlichen Auftragswertes festzustellen, jedoch ist die Zahl der aufgrund ihrer Größe attraktiven Bauprojekte leider immer noch sehr klein. Als Mindestgröße von Bauaufträgen, die für europäische Unternehmen interessant sind, kann ein Betrag von 2,5 Mill. RE (= 10 Mill. DM) gelten"³⁾. Von insgesamt 347 Ausschreibungen im Rahmen des EEF in der Zeit von 1959 bis 1966

-
- 1) Vgl. Typisierte Ausschreibungstexte, EWG-Entwicklungsfonds sucht nach Möglichkeiten zur leichteren Beteiligung, o.V., in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 21, vom 26. Mai 1966, S. 444.
 - 2) Lt. Auskunft des Europäischen Entwicklungsfonds, Brüssel, vom 24. Oktober 1968.
 - 3) Vgl. Die Deutsche Bauindustrie fordert mehr Bauaufträge aus dem Europäischen Entwicklungsfonds, aaO, S. 626.

befanden sich nur 47 im Werte über 2,5 Mill. RE. Damit ist der überwiegende Teil der Submissionen weniger für den direkten Auslandsbau als vielmehr für ortsansässige Bauunternehmen geeignet. Da letztere wegen ihrer Vertrautheit mit den örtlichen Marktverhältnissen ohnehin erhebliche Wettbewerbspräferenzen genießen, wurden bereits 1965 vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie Vorschläge zur Linderung dieser Konkurrenzverzerrungen vorgelegt. Danach sollten für die Dauer einer bestimmten Übergangszeit bei Projekten über 10 Mill. DM Arbeitsgemeinschaften gebildet werden. Nach Ansicht des Verbandes besteht für die nicht ansässigen Firmen auf diese Weise die Chance, in den entsprechenden Auftragsländern selbst Fuß zu fassen. Hieraus könnte sich dann später ein echter Leistungswettbewerb entwickeln ¹⁾.

Abgesehen davon, daß sich solche Maßnahmen nicht mit den geltenden Vorschriften des Europäischen Entwicklungsfonds über gleiche Beteiligungsvoraussetzungen vereinbaren lassen, erscheint es fraglich, ob ein echter Leistungswettbewerb durch vorherige weitere Verfallungen erreicht werden kann. Überdies besteht die Gefahr, daß bei den Nachfragern berechtigte Zweifel an den immer wieder erklärten Bestrebungen zum wirtschaftlichen Einsatz der Mittel aufkommen.

Im Hinblick auf eine Ausschreibungsbeteiligung westdeutscher Bauunternehmen erscheint es deswegen besser und wünschenswert, wenn die Finanzierung kleinerer Vorhaben den assoziierten Ländern selbst überlassen bleibt. Die Aktivität des Europäischen Entwicklungsfonds sollte sich dagegen vornehmlich auf größere Projekte konzentrieren.

1) Vgl. Handelsblatt vom 26./27. August 1966, Nr. 163, S. 15.

c) Abbau und Harmonisierung staatlicher Exportförderungsmaßnahmen

Soweit der Leistungswettbewerb durch staatliche Exportförderungsmaßnahmen beeinträchtigt wird, trägt eine auf internationaler Ebene durchgeführte Beseitigung oder Vereinheitlichung entsprechender Bestimmungen ebenfalls zur Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit westdeutscher Bauunternehmen bei. Im Rahmen der Außenwirtschaftspolitik der Bundesrepublik sind allgemeine Bestrebungen in dieser Richtung durchaus festzustellen. Solche Bemühungen gestalten sich aber für den Auslandsbau besonders schwierig, weil die Hindernisse in diesem Bereich hauptsächlich durch den Kapitalmangel der Entwicklungsländer bedingt sind. Ein Weg zur Lösung des Problems mag in einer verstärkten finanziellen Beteiligung der Industriestaaten bei den internationalen Entwicklungsorganisationen bestehen, die damit ihrerseits den zugänglichen Markt für multilateral finanzierte Bauprojekte ausweiten könnten.

Um die Koordinierung der Exportkreditversicherungs- und Finanzierungstechniken der Gemeinschaftsländer ist auch die EWG-Kommission bemüht. Im November 1968 wurde von einer zu diesem Zweck gebildeten Arbeitsgruppe bereits ein Entwurf für eine gemeinsame mittelfristige Kreditpolice vorgelegt. Eine diesbezügliche Regelung ist schon wegen der in Artikel 113 des EWG-Vertrages vorgeschriebenen Angleichung der nationalen Ausfuhrpolitik erforderlich. Bei der in den letzten Jahren feststellbaren Verlagerung von den defensiven auf exporterleichternde Maßnahmen bei den Krediten, Finanzierungszusagen und staatlichen Garantien ist dies ein besonders schwieriges Vorhaben.

Für die westdeutsche Bauindustrie wäre jedoch eine gleichzeitige Harmonisierung der Bedingungen aller Exportkreditoperationen vorteilhaft. Entsprechende Vorschläge darüber liegen dem Ministerrat ebenfalls seit

längerem vor.

Die Maßnahmen zur Angleichung im Bereich der Exportkreditversicherungstechnik und Garantiepolitik beschränkten sich bislang lediglich auf ein Konsultationsverfahren der Mitgliedsstaaten. Zu weitergehenden und die Mitglieder verpflichtenden Regelungen, wie sie besonders von den Niederlanden befürwortet werden, kam es bisher nicht. Vor allem konnten sich die Delegationen noch nicht zu dem beabsichtigten gemeinschaftlichen Einspruchsrecht gegen zu weit gehende Konditionen bei der Gewährung nationaler Exportkredite entschließen ¹⁾.

1) Vgl. Industriekurier vom 5. November 1968, Nr. 171, S. 10.

SCHLUSSBETRACHTUNG

Eine langfristige Prognose über die voraussichtliche Entwicklung des westdeutschen Bauexports am Schluß der vorliegenden Arbeit ist schwierig. Aufgrund der vorhandenen technischen Leistungsfähigkeit und der Erfahrungen, die seit 1950 bei der Projektausführung in mehr als 80 Ländern gewonnen werden konnten, ist anzunehmen, daß sich die Marktposition der Bundesrepublik unter den bauexportierenden Industriestaaten weiterhin festigen und ausbauen läßt. Da der Auslandsbaumarkt jedoch zu einem großen Teil durch Faktoren bestimmt wird, die außerhalb des betrieblichen Einflußbereiches liegen, kann mit größeren Zuwachsraten erst gerechnet werden, wenn es gelingt, für alle Anbieter gleichartige Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Ob dies möglich ist und welcher Erfolg den gegenwärtig darauf abzielenden Bestrebungen beschieden sein wird, muß abgewartet werden.

Sicher scheint jedenfalls, daß die Ausführung von Bauvorhaben noch auf sehr lange Zeit hin den Kern aller Hilfsmaßnahmen für das Wirtschaftswachstum der Entwicklungsgebiete bilden wird. Die dem Auslandsbau damit gestellte große Entwicklungsaufgabe ist zweifellos auf die Dauer besser durch die Zusammenfassung und den gemeinsamen Einsatz der Mittel vieler Nationen zu lösen. Welche Vorteile sich daraus für alle Beteiligten ergeben, zeigen die bereits erzielten Ergebnisse internationaler Arbeitsgemeinschaften. Sie sind ein Beispiel für wirksame Entwicklungshilfe durch Konzentration der Kräfte.

Wenn die zahlreichen Hindernisse, die bislang noch einer verstärkten Kooperation entgegenstehen, allmählich beseitigt werden, dürfte im Rahmen einer weltweiten Zusammenarbeit auch die deutsche Bauindustrie zukünftig in steigendem Maße dazu beitragen, daß das wirtschaftliche Potential der heute noch im Aufbau befindlichen Länder eines Tages das der Industriestaaten in sinnvoller Weise ergänzt.

LITERATURVERZEICHNIS

A. Bücher und Dissertationen

- Abel, Kurt, Ausfuhrerleichterungen in der Bundesrepublik Deutschland - Darstellung und Kritik, Frankfurt a. M. 1966
- derselbe, Private Entwicklungshilfe, Förderung der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Frankfurt a. M. 1965
- Adler, Max, K., Moderne Marktforschung, Stuttgart 1955
- Afheldt, Heik, Infrastrukturbedarf bis 1980, Prognos Studien, Stuttgart 1967
- Alexander, Ralph S., Gross, James S. and Cunningham, Ross M., Industrial Marketing, Homewood, Ill. 1961
- Angehrn, Otto, Unternehmer und betriebliche Marktforschung, Zürich und St. Gallen 1954
- Aule, Olgred, Bauwirtschaft und öffentliche Hand, Partner am Baumarkt, München 1965
- Bancken, Alexander, Die Bedeutung der Vertriebsform für die deutsche Exportförderung, Würzburg-Aumühle 1941
- Bartholdy-Seidler-Wilhelm, Niederlassungen, Zweigbetriebe und Beteiligungen im Ausland, München 1963
- Bauer, P.T. - Yamey, B.S., The Economics of Underdeveloped Countries, London 1957
- Beckermann, Th. - Wulf, M., Entwicklung und Situation des Baumarktes, Köln-Opladen 1961
- Beckmann, Th. - Davidson, W.R., Marketing, 7. Aufl., New York 1962
- Behrens, Karl Christian, Betriebslehre des Außenhandels, Essen 1957
- derselbe, Demoskopische Marktforschung, Wiesbaden 1961
- derselbe, Marktforschung, Bd. 15 der Schriftenreihe: Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. Erich Gutenberg, Wiesbaden 1959
- Berekoven, Ludwig, Die Werbung für Investitions- und Produktionsgüter, Bd. 16 der Schriftenreihe: Marktwirtschaft und Verbrauch, hrsg. von der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1961
- Bergler, Georg, Beiträge zur Absatz- und Verbrauchsforschung, Bd. 1 der Schriftenreihe: Marktwirtschaft und Verbrauch, hrsg. von der Gesellschaft für Konsumforschung e.V., Nürnberg 1957
- Bihn, Willi, Kurzfristige Indexziffern der Bauproduktion. Eine statistisch methodologische Untersuchung zur Bestimmung internationaler Standards, Freiburg i.Br. 1961

- Bieger-Holzinger-Kainzbauer, Baukooperationsfibel, Anregungen zur zwischenbetrieblichen Zusammenarbeit, hrsg. vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt 1968
- Billerbeck, Klaus, Die Auslandshilfe des Ostblocks für die Entwicklungsländer, Hamburg 1960
- derselbe, Deutscher Beitrag für Entwicklungsländer, Hamburg 1958
- Bräker, Hans, Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit unterentwickelten Gebieten, Köln 1953
- Brüggemann, F.H. - Roi, R. de le, Die Industrie der wandernden Fabriken, Schriftenreihe des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie e.V., Wiesbaden - Berlin 1959
- dieselben, Die Industrie ohne Fabriken, Wiesbaden 1952
- Brunner, Johann, Die mittelfristige Exportfinanzierung als Problem der Investitionsgüterlieferungen nach den Entwicklungsländern, Diss. Basel 1965
- Buskirk, Richard H., Principles of Marketing, New York 1961
- Commer, Heinz, Praxis des Europa-Marktes, Düsseldorf 1962
- Conrad, Ernst - Albrecht, Bürgschaften und Garantien als Mittel der Wirtschaftspolitik, Berlin 1967
- Deutsch, Paul, Grundfragen der Finanzierung im Rahmen der betrieblichen Finanzwirtschaft, zweite, neu bearbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 1967
- derselbe, Konjunktur und Unternehmung, Berlin 1928
- derselbe, Die finanzielle Führung der Handelsbetriebe, Leipzig 1936
- Diedrich, Joachim, Die deutsche Bauindustrie im Export, Diss. Berlin 1937
- Duesenberry, James, S., Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior, Cambridge/Mass. 1949
- Ebel, Hans-Jürgen, Der Winterbau, Betriebswirtschaftliche Grundlagen, Meisenheim 1966
- Ehrler, K., Die statistische Erfassung der Bauwirtschaft, Diss. Dresden 1940
- Ferber, Robert, Statistical Techniques in Market Research, New York 1949
- Fischer, Guido, Betriebliche Marktwirtschaftslehre, Heidelberg 1961
- Förster, Wolfgang, Das Außenhandelssystem der Sowjetischen Besatzungszone Deutschlands, Bonn 1955
- Frederick, John H., Industrial Marketing, New York 1934

- Fürstenau, Justus, Die Handelsoffensive des Ostblocks auf den Märkten der Entwicklungsländer, Frankfurt a.M. 1956
- Geissner, Heribert, O., Marktforschung in der schweizerischen Produktionsgüterindustrie, Veröffentlichungen des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institutes der Universität Freiburg/Schweiz, Freiburg 1961
- Goharin, Mohsen, Die Darlehns politik der Weltbank insbesondere gegenüber den wirtschaftlich unterentwickelten Ländern, Winterthur 1961
- Gorgass, Paul, Das Baugewerbe und seine Eingliederung in die Organisation der gewerblichen Wirtschaft, Berlin 1937
- Götte, Gerhard, Mittel- und langfristige finanzielle Hilfe für Entwicklungsländer durch Kreditinstitute der Bundesrepublik Deutschland, Diss. Frankfurt a.M. 1961
- Gries, Hans-Alo von, Die Auswirkungen der Saisonschwankungen im Wohnungsbau auf die Gesamtwirtschaft, Eine Multiplimatoranalyse, Tübingen 1960
- Gross, Herbert, Der Handel folgt dem Ingenieur, Düsseldorf 1955
- derselbe, Deutschlands Zukunft auf dem Weltmarkt (Neue Wege von Marketing und Werbung) New York und Düsseldorf 1959
- derselbe, Neue Märkte, Chancen in Übersee, Düsseldorf 1953
- Gross, Hermann, Nah- und Mittelost als Handelspartner Deutschlands, Hamburg 1953
- Gutenberg, Erich, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Bd. I: Die Produktion, 14. Auflage, Berlin-Heidelberg-New York 1968; Bd. II: Der Absatz, 10. Auflage, Berlin-Heidelberg-New York 1967
- Guth, Wilfried, Der Kapitalexport in unterentwickelte Länder, in: Studien zur Ökonomik der Gegenwart, hrsg. von Erwin v. Beckerath und Edgar Salin, Tübingen 1957
- Gutoski, Armin, Konstruktions- und Entwicklungsaufträge. Ein Beitrag zur Beschaffungspolitik der öffentlichen Hand, Heidelberg 1960
- Heege, Franz, Die Besonderheiten des Investitionsgütermarktes in den Entwicklungsländern, Diss. Freiburg i.Br. 1961
- Heinen, Edmund, Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966
- derselbe, Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, Wiesbaden 1968
- Hellauer, Josef, Welthandelslehre, Handelsverkehrslehre mit besonderer Berücksichtigung des Außenhandels, Wiesbaden 1950
- Henzel, Fritz, Marktanalyse und Budgetierung, Berlin-Wien 1933

- Henzler, Reinhold, Betriebswirtschaftslehre des Außenhandels, Wiesbaden 1962
- Herbst, Hans-Jürgen, Wettbewerb und Wettbewerbsbeschränkungen bei Ausschreibungen, Der Markt für Tiefbauleistungen als Beispiel, Köln-Berlin-Bonn-München 1965
- Hesse, Helmut, Der Außenhandel in der Entwicklung unterentwickelter Länder unter besonderer Berücksichtigung Lateinamerikas, Tübingen 1961
- Hesse, Kurt, Planungen in Entwicklungsländern, Berlin 1965
- Hickmann, Ernst, Wirtschaft und Außenhandel der Länder des Nahen Ostens, Darmstadt 1955
- derselbe, Aufbaupläne und wirtschaftlicher Fortschritt in unterentwickelten Gebieten, Bremen 1954
- derselbe, Wirtschaft und Außenhandel der süd- und ostasiatischen Staaten, Darmstadt 1954
- derselbe, Die Wirtschaft des Auslandes, Entwicklungsvorhaben der Gegenwart, Darmstadt 1964
- Hüttner, Manfred, Grundzüge der Marktforschung, Wiesbaden 1965
- Jacobs, A., Hickmann, E., Pläne von Entwicklungsländern, Darmstadt 1960
- Jochimsen, Raimut, Theorie der Infrastruktur, Grundlagen der marktwirtschaftlichen Entwicklung, Tübingen 1966
- Joerges, H., Schleiminger, G., Internationaler Währungsfonds, Weltbank, IFC, IDA, Taschenbücher für Geld, Bank und Börse, Hrsg. Ph. Möring und Hch. Rittershausen, Bd. 30, Frankfurt a.M. 1965
- Kapferer, Clodwig, Marktforschung in Europa, Methoden einzelner Länder, Heft 6 der Schriftenreihe: Industriereller Vertrieb und Einkauf, Hrsg. Rationalisierungskuratorium der deutschen Wirtschaft, Hamburg-Berlin-Düsseldorf 1963
- derselbe, Unabhängige technische Beratung, Hamburg 1955
- Kapferer, C., Disch, W., Kooperative Marktforschung, Bd. I der Schriftenreihe: Absatzwirtschaft, Hrsg. Clodwig Kapferer und Wolfgang Disch, Köln und Opladen 1965
- Kennessey, Valentin, Die Exportmarktforschung, Problematik, Verfahren und organisatorischer Aufbau, Winterthur 1961
- Klemm, Hanns W., Die Grundlagen des deutschen Investitionsgüter-Exportes und die Möglichkeiten zur Mitarbeit von deutschen beratenden Ingenieurfirmen (Consulting Engineers), Diss. Berlin 1957
- Koch, Helmut, Betriebliche Planung, Grundlagen und Grundfragen der Unternehmenspolitik, in: Die Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. Erich Gutenberg, Wiesbaden 1961

- Koch, Waldemar, Grundlagen und Technik des Vertriebes, Berlin 1958
- Kropff, H.F.J., Marktanalyse. Untersuchungen des Marktes und Vorbereitung der Reklame, Berlin 1928
- derselbe, Motivforschung, Methoden und Grenzen, Essen 1960
- Kropff-Randolph, Die psychologische Seite der Bedarfsforschung, Leipzig 1941
- Kruse-Rodenacker, Albrecht, Grundfragen der Entwicklungsplanung, Berlin 1964
- Kütting, Norbert, Die Kapazitätsausweitung der Bauwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland und ihre Problematik (1949 bis 1960), Diss. Bonn 1963
- Lazer, W., Kelley, E., Managerial Marketing, Perspectives and Viewpoints, Homewood, Ill. 1962
- Leissner, Claus, Die industrielle Exportgemeinschaft, Diss. Hamburg 1962
- Lucadou, Emil v., Struktur und Probleme des Bauhauptgewerbes, Wiesbaden-Berlin 1960
- Maier, Gerald, M., The Poverty of Nations, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 78, Hamburg 1957
- Meffert, Heribert, Betriebswirtschaftliche Kosteninformationen, Ein Beitrag zur Theorie der Kostenrechnung, Wiesbaden 1968
- Metzler, Ekkehard, Organisations- und Größenverhältnisse des deutschen Tiefbaugewerbes und seine Auslands-tätigkeit, Diss. Heidelberg 1934
- Meissner, H.G., Anthropologische Grundlagen der Exportmarktforschung, in: Schriftenreihe Beiträge zur Verhaltensforschung, Hrsg. Günter Schmolders, Berlin 1959
- Meyer, Paul, W., Marktforschung, Düsseldorf 1957
- Müller, Dieter, Die Energiewirtschaft im gemeinsamen Markt, Baden-Baden 1963
- Müller, Peter, Die Bedeutung der Industrialisierung unterentwickelter Länder für den deutschen Industrieexport, Hamburg 1968
- Newman, Josef, W., Motivforschung und Absatzlenkung, Frankfurt 1960
- Nieschlag, Robert, -Dichtl, Erwin, -Hörschgen, Hans, Einführung in die Lehre von der Absatzwirtschaft, Berlin 1968
- Nurkse, Ragmar, Problems of Capital Formation in underdeveloped Countries, New York 1953
- Pfarr, Karlheinz, Die Bauunternehmung, Wiesbaden-Berlin 1967
- Pfeiffer, Werner, Absatzpolitik bei Investitionsgütern der Einzelfertigung, Stuttgart 1964

- Phillips, C.F., Duncan, D.J., Marketing, Principles and Methods, Chicago 1952
- Portmann, Heinz, Die Weltbank als Kapitalleitstelle für Entwicklungsländer, Winterthur 1961
- Preisig, Hermann, Marketing in der Produktionsgüterindustrie, Winterthur 1962
- Ringel, Karlrobert, Exportmarktforschung als Informationsaufgabe, Nr. 1196 der Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, Köln und Opladen 1963
- Ritter, Jürgen, Entwicklungs-Consulting, Baden-Baden 1966
- Schäfer, Erich, Grundlagen der Marktforschung, 3. Aufl., Köln und Opladen 1953
- derselbe, Aufgaben der Absatzwirtschaft, 2. Aufl., Köln und Opladen 1950
- derselbe, Betriebswirtschaftliche Marktforschung, Essen 1955
- Scheel, Walter, Neue Wege deutscher Entwicklungspolitik, Bonn 1966
- Scherhorn, Gerhard, Bedürfnis und Bedarf, Heft 1 der Beiträge zur Verhaltensforschung, Hrsg. Günter Schmolders, Berlin 1959
- Schmitt, Mathias, Partnerschaft mit Entwicklungsländern, Stuttgart-Degerloch 1960
- Schneider, Erich, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil: Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, 6. Auflage, Tübingen 1960
- Schoen, Dieter, Bauwirtschaft und Konjunktur, Diss. Innsbruck 1959
- Scholz, Rudolf, Die Bedeutung der Marktforschung für den Export der westdeutschen Industrie, Diss. Tübingen 1956
- Schuster, Hans, Wirtschaftliche Zusammenarbeit mit unterentwickelten Ländern, Bremen 1951
- Segré, Claudio, Die mittelfristige Exportfinanzierung, Frankfurt 1959
- Sonderegger, Karl, Die Auslandstätigkeit schweizerischer Tiefbauunternehmen, Diss. St. Gallen 1967
- Sonnek, Josef, Marketing-Politik, in der Investitionsgüterindustrie. Untersuchungen der Möglichkeiten und Grenzen einer Marketing-Politik der Hersteller von Investitionsgütern als Problem der Abstimmung der güterbezogenen Teilpolitiken Produktion und Absatz mit den Ergebnissen der Absatz-Marktforschung, Diss. Berlin 1962
- Stern, Mark, E., Marketing Planung, Eine System-Analyse, Übersetzt von Edgar W. Uherek, 2. Auflage, Berlin 1969
- Stetten, Sigurd Frhr. v., Der langfristige Lieferantenkredit im Außenhandel (Exportkredit), Berlin 1962

- Sulzer, Karl, Auslandsmarktforschung, Lausanne 1953
- Unger, Fritz, E., Außenhandelsfinanzierung, 2. Aufl., Frankfurt 1967
- Vershofen, Wilhelm, Die Marktentnahme als Kernstück der Wirtschaftsforschung, Berlin-Köln 1959
- derselbe, Handbuch der Verbrauchsforschung, Berlin 1940
- Walde, H. - Berlinghoff, W., Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen, München 1967
- Welter, Erich, Der Staat als Kunde, Öffentliche Aufträge in der Wettbewerbsordnung, Heidelberg 1960
- Westing, J.H., Readings in Marketing, Englewood Cliffs 1953
- Wickert, Günter, Möglichkeiten moderner Markt- und Meinungsforschung, Tübingen 1955
- Wilhelm, Herbert, Der Marktautomatismus als praktisches Ziel, Wiesbaden 1954
- Wolf, C., Sufrin, S., Capital Formation and Foreign Investment in Underdeveloped Areas, New York 1955
- o.V. Zur Entwicklungshilfe, zu aktuellen Problemen der Finanzierung im Blickwinkel der Unternehmen, Berlin 1962
- o.V. Die Bauwirtschaft und ihre betriebswirtschaftlichen Probleme, Hrsg. Deutsche Gesellschaft für Betriebswirtschaft, Berlin 1958
- o.V. Grenzüberschreitende Unternehmenskooperation in der EWG, hrsg. von der Europäischen Vereinigung für wirtschaftliche und soziale Entwicklung und dem Rationalisierungskuratorium der Deutschen Wirtschaft, Stuttgart 1968
- o.V. Der Europäische Entwicklungsfonds, Der Weg des Vorhabens von der Vorlage bis zur Ausführung, Veröffentlichung der Europäischen Gemeinschaften 8186/2/VII/1966
- o.V. Informationsschrift der Europäischen Investitionsbank über Aufgaben und Arbeitsgrundsätze, Brüssel 1962
- o.V. Die Finanzierung von Exportgeschäften, Hrsg. Bankhaus Georg Hauck & Sohn, Frankfurt a.M. 1964
- o.V. Baustatistisches Jahrbuch 1965, Hrsg. Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M.
- o.V. Exportgemeinschaften, Ergebnisse einer Untersuchung über gemeinschaftliche Exportorganisationen in Westdeutschland, Berichte des Instituts für Exportforschung, Hrsg. Erich Schäfer, Köln und Opladen 1960
- o.V. Werbung im Ausland, Bd. 3 der Sammlung Außenhandel und Weltwirtschaft, Schriften der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Bielefeld 1959
- o.V. Der Bauunternehmer zwischen Kosten und Preis, Hrsg. Wirtschaftsvereinigung Bauindustrie e.V. Nordrhein-Westfalen, Düsseldorf 1964

- o.V. Die Weltbank, IFC und IDA, Arbeitsgrundsätze und Geschäftstätigkeit, Hrsg. Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, o.J.
- o.V. Deutschland und die Weltbankgruppe, Internationale Bank für Wiederaufbau und Entwicklung, Internationale Finanz-Corporation, Internationale Entwicklungsorganisation, Paris 1967
- Handbuch der Entwicklungshilfe, Hrsg. Stavemann, H., Kraus, W., Loseblattsammlung, 41. Lieferung, September 1965, II D 03; ferner 43. Lieferung, November 1965, II D

B. Zeitschriftenaufsätze, Beiträge in Sammelwerken und Festschriften

- Abraham, William, Investment estimates of underdeveloped countries, in: Journal of the American Statistical Association, Vol. 53 (1958), S. 669 ff.
- Adler, Max, Zur Problematik der Produktionsgütermarktforschung, in: GFM-Mitteilungen zur Markt- und Absatzforschung, Jg. 1962/63, S. 1 ff.
- Ameye, Louis, Investitionsmaßnahmen in Belgisch-Kongo, in: Investitionen, Infrastruktur und Kapitalbedarf, Hrsg. Deutsche Afrika-Gesellschaft, Bonn 1958, Nr. 6
- Arndt, Klaus-Dieter, Beitrag zur Ermittlung des Bauvolumens im Bundesgebiet, in: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, No 4/1951, S. 319 ff.
- Ballmann, Werner, Langfristige Exportfinanzierung durch Weltbankkredite, in: Neue Betriebswirtschaft 1965, S. 127 ff.
- derselbe, Die Stellung Deutschlands in der Weltbank, in: Wirtschaftsdienst 1957, Heft 4, S. 204 ff.
- Bansen, Werner, Das Bauen mit Fertigteilen, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 36 vom 4. September 1965, S. 1065
- Bauer, Peter Thomas, Entwicklungsländer, Ökonomische Problematik, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 3, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961, S. 242
- Beck, E.C., Civil Engineering and the Civil Engineering Industry, in: National Provincial Bank-Review, No 58/Mai 1962, S. 9 ff.
- Behrendt, Richard, Eine freiheitliche Entwicklungspolitik für materiell zurückgebliebene Länder, Ordo, Jahrbuch für Ordnung und Wirtschaft und Gesellschaft, 1956, S. 67 ff.
- Behrens, Karl Christian, Objekt und Grundbegriffe der demoskopischen Marktforschung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 30. Jg., 1960, Heft 8, S. 481 ff.

- Behrens, Karl Christian, Die Stellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung in der Betriebshierarchie, in: forschen, planen, entscheiden, Zeitschrift für praktische Marktforschung, 2. Jg., 1966, Heft 2, S. 34 f.
- derselbe, Marktforschung und Rationalisierung, in: Der Betrieb, 10. Jg., 1957, Heft 21, S. 485 f.
- derselbe, Methoden und Marktforschung und ihre Bedeutung für Absatzplanung und Marktbeeinflussung Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 10. Jg. (N.F.), Heft 10, 1958, S. 485 ff.
- Billerbeck, Klaus, Ausbau der traditionellen Wirtschaftsbe-
reiche in den Entwicklungsländern, Wirtschaftsdienst
1957, S. 315 ff.
- derselbe, Kritische Bemerkungen zur Auslandshilfe für Ent-
wicklungsgebiete, Wirtschaftsdienst 1958, S. 77 ff.
- Bollinger, Rolf, Auslandsbau bei rückläufiger Inlandskon-
junktur, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Hft 40 vom
7. Oktober 1967, S. 923 ff.
- derselbe, Zur Finanzierung des Auslandsbaus, in: Die Bau-
wirtschaft, 22. Jg., Heft 29 vom 20. Juli 1968,
S. 747 ff.
- Bopp, Eduard, Der Wettbewerb im Spiegel der Vergabe, in: Die
Bauwirtschaft und die Hochkonjunktur, Hrsg. Haupt-
verband der Deutschen Bauindustrie e.V., Remscheid
1961
- Bopp - Frey - Vieten, Marktforschung in der Bauindustrie, in:
Baupreis und Baumarkt, Schriftenreihe Baubetrieb
und Bauwirtschaft, hrsg. von Theo Küppers, Wiesbaden-
Berlin 1962, S. 45 ff.
- Bornes, Kwamina, Wirtschaftsforschung in Ghana, in: Afrika
heute, Nr. 14, vom 15. Juli 1966, S. 413 ff.
- Brenner, Rolf, O., Deutscher Auslandsbau 1963, in: Die Bau-
wirtschaft, 18. Jg., Heft Nr. 42 vom 17. Oktober
1964, S. 1094 ff.
- derselbe, Der deutsche Auslandsbau im Jahre 1964, in: Die
Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 28 vom 10. Juli 1965,
S. 872 ff.
- derselbe, Der deutsche Auslandsbau 1965, in: Die Bauwirtschaft,
20. Jg., Heft 26 vom 25. Juni 1966, S. 617 ff.
- derselbe, Deutscher Auslandsbau 1966, in: Die Bauwirtschaft,
21. Jg., Heft 32 vom 12. August 1967, S. 753 ff.
- derselbe, Deutscher Auslandsbau 1967, in: Die Bauwirtschaft,
22. Jg., Heft 24 vom 10. Juni 1968, S. 621 ff. und
vom 22. Juni 1968, S. 654 ff.
- derselbe, EWG-Baumarkt ohne europäische Qualifikationsliste,
in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 29 vom 22.
Juli 1967, S. 698
- derselbe, Umstrittener Eignungsnachweis in der EWG, in: Die
Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 23 vom 10. Juni 1967,
S. 535 ff.

- Brenner, Rolf, O., EWG-Entwicklungsfonds: Chancen für deutsche Baufirmen?, in: Handelsblatt vom 26./27. August 1966, Nr. 163, S. 15
- derselbe, Deutscher Straßenbau im Ausland, in: Die Straßenbauindustrie, Heft 6 vom 5. Februar 1966, S. 57 ff.
- derselbe, US-Baufirmen im Ausland, Spiegel wirtschaftlicher Macht, in: Die Bauwirtschaft, 20. Jg., Heft 46 vom 12. November 1966, S. 1045 f.
- derselbe, EWG-Baumarkt ab 1965, in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 33, S. 862; ferner Heft 35, S. 900 ff.
- Brüggemann, Franz, H., Baumarkt - enfant terrible der Marktwirtschaft, in: Baupreis und Baumarkt, Schriftenreihe Baubetrieb und Bauwirtschaft, Hrsg. Theo Küppers, Wiesbaden 1962, S. 13 ff.
- derselbe, Entwicklungshilfe durch Auslandsbau, in: Die Bauwirtschaft, 15. Jg., Heft 4, 1961, S. 80 ff. und 131 ff.
- derselbe, Auslandsbau 1961, in: Die Bauwirtschaft, 16. Jg., Heft 43 vom 27. Oktober 1962, S. 1110 ff.
- Burkhard, Gg., Pusch, W., Bestimmungsmerkmale des Marktpreises, in: Baupreis und Baumarkt, Schriftenreihe Baubetrieb und Bauwirtschaft, Hrsg. Theo Küppers, Wiesbaden 1962, S. 1 ff.
- Chauvet, Lucien, L'activité des entreprises de bâtiment et de travaux publics de 1958 à 1963, in: Supplément Trimestriel du Bulletin Mensuel de Statistique I.N.S.E.E., No 4 (15. Jg.), Oktober-Dezember 1964, S. 289 ff.
- Clasen, Wolfgang, Der neue Assuan-Damm und die Rettung der nubischen Tempel, in: Die Bauwirtschaft, 18. Jg., Heft 41 vom 10. Oktober 1964, S. 1080 ff.
- Copulsky, Williams, Forecasting sales in underdeveloped Countries, Journal of Marketing, Vol. 24 (1959), S. 34 ff.
- Crome, Hermann, Ist die deutsche Bauwirtschaft auf den Europäischen Markt vorbereitet?, in: Der Baubetriebsberater, Nr. 11, Beilage zu Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 47 vom 21. November 1966, S. 109 ff.
- Deutsch, Paul, Die Problemstellung der betriebswirtschaftlichen Marktforschung, in: Gegenwartsfragen der Unternehmung, Festschrift zum 70. Geburtstag von Fritz Henzel, Hrsg. Bernhard Bellinger, Wiesbaden 1961, S. 41 ff.
- derselbe, Entwicklungstendenzen der Betriebswirtschaftslehre im Zeichen des technischen Fortschritts, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 26. Jg. 1956, Heft 9, S. 477 ff.
- derselbe, Der Außenhandel als betriebswirtschaftliche Marktaufgabe, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 28. Jg. 1958, S. 665 ff.

- Deutsch, Paul, Handelsfinanzierung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 4. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1965, S. 788 ff.
- derselbe, Die Marktaufgabe der Betriebe in der Wirtschaft, Wege zu ihrer Erkenntnis und Lösung, in: Neues betriebswirtschaftliches Quellenbuch, Hrsg. Paul Deutsch und Yasutaro Hirai, Leipzig 1938, S. 113 ff.
- derselbe, Die betriebswirtschaftliche Verkehrslehre, ihr Inhalt und ihre Bedeutung für das betriebswirtschaftliche Studium, in: Der praktische Betriebswirt, 13. Jg. 1933, S. 133 ff.
- derselbe, Die "Incoterms" als Mittel der Risikopolitik im Außenhandel, in: management international, Jg. 1965, Heft 1, S. 7 ff.
- derselbe, Der Zucker als Gegenstand des Welthandels und der Weltmarktbeobachtung, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 11. Jg. 1959, Heft 3, S. 1 ff.
- Dillner, Günther, P., Die internationale Konkurrenz um die latein-amerikanischen Märkte, in: Wirtschaftsdienst, Heft Nr. 7, 1952, S. 435 ff.
- Drucker, Peter, F., Marketing and Economics Development, Journal of Marketing, Vol. 21 (1958), S. 252 ff.
- Dülfer, Eberhard, Betriebswirtschaftliche Probleme in den Entwicklungsländern, in: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik, Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Heft 21, Berlin 1963, S. 161 ff.
- Eben, Berthold, Auslandsbau 1960 - eine Jahresbilanz, in: Bau-Markt, 60. Jg., 1961, Nr. 27, S. 1331 ff.
- derselbe, Beeinflußt der Auslandsbau die Binnenkonjunktur?, in: Bau-Markt, 59. Jg., 1960, Nr. 45, S. 2028 ff.
- Ebersold, Werner, Wie verkauft man Stauwerke in Afrika?, in: Betriebsführung, 65. Jg., 1965, Nr. 11, S. 321
- Ehrhardt, Carl, A., Europas Erfahrungen für den schwarzen Kontinent, in: Handelsblatt vom 10./11. Mai 1968, Nr. 91, S. 13
- Eichholz, Reinhold, Die Aufgaben von Operations Research im Bereich der Marktforschung, in: Marktforscher, 7. Jg., 1963, S. 51 ff.
- Feske, Johannes, Formen der Außenhandelsfinanzierung, in: Finanzierungshandbuch, hrsg. von Hans Janberg, Wiesbaden 1964, S. 114 ff.
- Fischer, Hans, Subjektive Marktbedingungen als Gegenstand der Marktforschung, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 7. Jg., 1955, (N.F.), S. 236 ff.
- Förster, Wolfgang, Die Ostblockstaaten auf dem Weltmarkt, in: Aktuelle Außenhandelsprobleme, Berlin 1956, S. 103 ff.

- Frankel, Herbert, Industrialization of Agricultural Countries and the Possibilities of a new International Division of Labor, The Conomic Journal, Vol. L III, 1943, S. 188 ff.
- Fratz, Emil, Betriebswirtschaftliche Marktforschung für Produktivgüter, Methoden und Beispiele, in: IFO-Studien, 3. Jg., 1957, S. 51 ff.
- Gajzágó, Olivér von, Der sowjetische Außenhandel mit den Entwicklungsländern, in: Vierteljahreshefte für Wirtschaftsforschung, Jg. 1959, S. 435 ff.
- Geiler, F.H., Das Finanzierungsproblem im Auslandsbau, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen vom 15. Februar 1959 (12. Jg.), Heft 4, S. 147 ff.
- Geiler, F.H., Werden wir von den Bauplätzen der Welt verdrängt?, in: Bau-Markt, 60. Jg., 1961, Nr. 45, S. 2256
- Gelder, Ludwig, Elastischere Hermes-Deckung gewünscht, in: Der Volkswirt Nr. 24/1964, S. 1167.
- Gerth, Ernst, Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen der Marktforschung für Klein- und Mittelbetriebe, in: Der Marktforscher, 7. Jg., 1963, S. 99
- Giesecke, Helmut, Gemeinschaftsfirmen in Entwicklungsländern, in: Wirtschaftsdienst, 1964, 44. Jg., Nr. 1, S. 30 ff.
- Gleich, Albrecht v., Exportgemeinschaften, in: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, hrsg. von Hans Seischab und Karl Schwantag, 3. Aufl., Stuttgart 1956, Bd. I, S. 1713 ff.
- Goltz, Horst, Die Mischfinanzierung verdient noch mehr Interesse, in: Blick durch die Wirtschaft vom 2. Februar 1967, Jg. 10/Nr. 28/D 1814 A, S. 5
- Gross, Herbert, Investitionsgütermarketing in neuer Sicht, in: die absatzwirtschaft, 7. Jg., 1964, Heft 2, S. 68 f.
- Hartmann, Rolf, P., Consulting Engineers-Entwicklung, Aufgaben und Bedeutung, in: Schriften zur Außenhandelsförderung der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Heft 4, Köln 1954, S. 35 ff.
- Herrmanns, Alfred, Unabhängige Ingenieurberatung im Ausland, in: Der Volkswirt, Nr. 29 vom 19. Juli 1958, S. 31 ff.
- Hoffmann, Walther, G., Art. Industrialisierung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaft, 5. Bd., Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1956, S. 224 ff.
- Hösch, Willi, Die Exportfinanzierung über die Ausfuhrkredit-Aktiengesellschaft, in: Bankbetrieb, Köln, Nr. 10, 1965, S. 259
- Hundhausen, Carl, Marktforschung als Grundlage der Absatzplanung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 22. Jg., 1952, Heft 12, S. 685 ff.
- Huppert, Walter, Der Investitionsbedarf bei nachlassendem Wachstum des Sozialprodukts, in: Konjunkturpolitik, Zeitschrift für angewandte Konjunkturforschung, 4. Jg., 1958, S. 125

- Jurecka, W., Bauexport und Entwicklungshilfe, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 45 vom 9. November 1963, S. 1393
- Jürgensen, Harald, Die Funktionen des Kapitalimportes für Entwicklungsländer, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 16 (1959), S. 53 ff.
- Kapferer, Clodwig, Methoden und Möglichkeiten für die deutsche Auslandsmarktforschung, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 62, 1949, S. 133 ff.
- Kapferer, Clodwig, Betriebswirtschaftliche Voraussetzungen zur Steigerung des deutschen Exports, in: Wirtschaftsdienst, 1951, Heft 10, S. 17 ff.
- Karres, Samuel, Partnerschaft oder Geschäft mit den Entwicklungsländern?, in: Probleme der Entwicklungshilfe, Schriftenreihe der Friedrich-Ebertstiftung, Hannover 1963, S. 41 ff.
- Knall, Bruno, Zur Programmierung von Erschließungsplänen in Entwicklungsländern, Weltwirtschaftsarchiv, Bd. 81, (1958), S. 277 ff.
- Knall, Bruno, Ziele und Kriterien realistischer Entwicklungsplanung, in: Probleme der Wirtschaftspolitik in Entwicklungsländern, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Neue Folge, 1967, Bd. 46, S. 17 ff.
- Knechtel, E., Auslandsbau 1962, in: Die Bauwirtschaft, 17. Jg., Heft 29 vom 20. Juni 1963, S. 908 ff.
- Köhler, Hans, Möglichkeiten einer deutschen Entwicklungshilfe durch Strukturwandel unseres Außenhandels, in: Wirtschaftsdienst, 40. Jg. (1960), S. 197 ff.
- Koch, Helmut, Absatzplanung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1956, S. 15 ff.
- Kresling, Hans, Bauwirtschaft, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. I, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1956, S. 687 ff.
- Kropff, H.F.J., Die neuralgischen Punkte der qualitativen Verbrauchs- und Werbeforschung, in: Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung, 4. Jg., 1958, H. 1
- Kropff, H.F.J., Forschung für das industrielle Marketing - ein seltsamer Spätentwickler, in: Der Marktforscher, 7. Jg., 1963, S. 71 ff.
- Kruse, Albrecht, Fehlerquellen in Entwicklungsprogrammen, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 116. Bd. (1960), S. 402 ff.
- Lukac, Alfred, Was in Indien richtig ist, kann am Euphrat unvernünftig sein, in: Europäische Wirtschaft, Jg. 2 (1959), S. 244 ff.

- Martin, James, Washington als Zentrum internationaler Ausschreibungen, in: Wirtschaftsdienst, 1954, S. 695 ff.
- Meimberg, Rudolf, Zur Problematik der Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern, in: Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 16 (1959), S. 12 ff.
- Meyer-Dohen, Peter, Entwicklungsprobleme unterentwickelter Länder, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 3. Jg., Tübingen 1958, S. 199 ff.
- Müller-Haeseler, "Europa hat verloren", in: Die Zeit vom 15. März 1968, Nr. 11, S. 33
- Müller, Karl-Heinz, Erdbaumaschinen und Erdbaumethoden in den USA, in: Bau-Markt, 61. Jg., Heft Nr. 19, 1962, S. 1107 ff.
- Müller, Kurt, Die Bauvergaberichtlinien der EWG, in: Die Bauwirtschaft, Nr. 45, 1964, S. 1176 ff.
- Nebel, Horst, Das Exportförderungssystem in Japan, in: Wirtschaftsdienst, 44. Jg., Nr. 6, Juni 1964, Beilage Aktuelle Absatzwirtschaft, S. I-IX
- Nürnberg, Bernd, Probleme des Exportgeschäfts mit Entwicklungsländern, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 10. Jg., 1958, S. 360 ff.
- Petersen, John W., How to market a new industrial product, in: Industrial Marketing, July 1963, S. 98 ff.
- Pfeffer, Karl-Heinz, Sozialökonomische Probleme bei der Gründung neuer Staaten, in: Wirtschaftsdienst, Heft 2, Februar 1958, S. 76 ff.
- Pfeiffer, Karl, Die deutsche Bauindustrie, in: Der Bau-Markt, 63. Jg. Nr. 51/52 vom 23. Dezember 1964, S. 327 ff.
- Pfeiffer, Karl, Voraussetzungen einer Stabilisierung des Bau-marktes, in: Die Bauwirtschaft, 16. Jg., Heft 20 vom 19. Mai 1962, S. 507 ff.
- Roi, Rudolf de le, Die Lage der westdeutschen Bauindustrie, in: Wirtschaftsdienst, 1954, S. 403 ff.
- Schallehn, Ernst, Erläuterungen zu: Garantien und Bürgschaften der Bundesrepublik Deutschland zur Förderung der deutschen Ausfuhr, Loseblattsammlung, 63. Erg.-Lfg. -XI/67 VIII-9, S. 15 ff.
- Schäfer, Erich, Quantitative und qualitative Marktforschung, in: Wirtschaftsdienst, 29. Jg., 1949, Heft 4, S. 10 ff.
- Schäfer, Erich, Marktforschung, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 7, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, S. 147 ff.
- Schäfer, Erich, Absatzwirtschaft, in: Handbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. I: Betriebswirtschaft, Hrsg. Karl Max und Theodor Wessels, 2. Aufl., Köln und Opladen 1966, S. 277 ff.
- Schäfer, Erich, Exportmarktforschung - ein organisatorisches Problem, in: Industrielle Organisation, 22. Jg. (1953), S. 101 ff.

- Schmolck, Helmut, Mittelamerika - ein komplizierter Markt, in: Wirtschaftsdienst 1954, S. 89 ff.
- Schneider, Gottfried, Entwicklungshilfe als Bauaufgabe, in: Beilage zum Handelsblatt vom 19. Februar 1968, Nr. 35, S. 16
- Schoen, Dieter, Höhere Risiken im Auslandsbau, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 20. Jg., Nr. 19 vom 5. Mai 1966, S. 380 ff.
- Schoen, Dieter, Auslandsbau 1959 und Aussichten für 1960, in: Die Bauwirtschaft, 14. Jg., Heft 36 vom 3. September 1960, S. 814
- Schoen, Dieter, Die ökonomische Eigengesetzlichkeit des Auslandsbaus, in: Baupraxis, Nr. 10 (14. Jg.), 1962, S. 1017 ff.
- Schoen, Dieter, Irak erteilte größten Auftrag des Jahres, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., 1961, S. 799 ff.
- Schoen, Dieter, Ein deutlicher Schwerpunkt, Die Stellung des deutschen Auslandsbaus im Nahen Osten, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 21 vom 27. Mai 1965, S. 463 ff.
- Schoen, Dieter, Der Baupreis im Kräftefeld der Politik, in: Baupreis und Bauprodukt, Schriftenreihe Baubetrieb und Bauwirtschaft, Hrsg. Theo Küppers, Wiesbaden-Berlin 1962, S. 94 ff.
- Schoen, Dieter, Kampfplatz der Exportstrategen, in: Der Volkswirt Nr. 6, 17. Jg., 1963, S. 222 ff.
- Schoen, Dieter, Entwicklung, Struktur und Gegenwartsprobleme des deutschen Auslandsbaues, in: Die Bauwirtschaft, 10. Januar 1958, H. 2, S. 19 f.
- Schoen, Dieter, Was bedeutet die Weltbank für den deutschen Auslandsbau?, in: Die Bauwirtschaft, 12. Jg., 1958, Heft 1, S. 9 f.
- Schoen, Dieter, Die Finanzierung des deutschen Auslandsbaus, in: Bau und Bauindustrie, 14. Jg., 1961, Nr. 19, S. 699 ff.
- Schoen, Dieter, Der Wettbewerb auf dem Auslandsbauprodukt in den Entwicklungsländern, in: Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandel, B) Fachberichte Nr. 8/559, Juli 1963
- Schoen, Dieter, Die deutsche Position im Auslandswettbewerb, in: Der Tiefbau, Fachzeitschrift für Verfahrenstechnik und Bauausführung, Nr. 5, 1963, S. 399
- Schoen, Dieter, Die deutsche Bauleistung im Nahen Osten, in: Der Tiefbau, Fachzeitschrift für Verfahrenstechnik und Bauausführung, Jg. 6, 1964, S. 36 ff.
- Schoen, Dieter, Das internationale Bauvolumen - ein Element der Entwicklungshilfe, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 14 vom 8. April 1965, S. 288 ff.

- Schoen, Dieter, Bau-Auftragsboom in Afrika, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 17 vom 23. April 1964, S. 344 ff.
- Schoen, Dieter, "Comeback" des deutschen Auslandsbaus, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, 16. Jg., Heft 16 vom 19. April 1962, S. 313 f.
- Schoen, Dieter, Der Bauauftrag im Ausland, in: Baupraxis, Nr. 4 (16. Jg.) 1964, S. 123 ff., S. 164 ff.
- Schoen, Dieter, Hindernisse beim Bauen in Fernost, in: Baupraxis, Nr. 12 (14. Jg.) 1962, S. 1215 ff.
- Schoen, Dieter, Die Finanzierung des Deutschen Auslandsbaus, in: Bau und Bauindustrie, Nr. 19 (14. Jg.) 1961, S. 699 ff.; Nr. 4 (15. Jg.) 1962, Beilage Baubetriebswirtschaft, S. 25 ff.
- Schoen, Dieter, Maracaibo-Damm, größtes Auslandsprojekt deutscher Baufirmen, in: Entwicklungsländer, 3. Jg., Heft 10 vom 31. Dezember 1961, S. 321 ff.
- Sengbusch, Volker, Deutsche Baufirmen in Afrika, in: Afrika heute, hrsg. von der Deutschen Afrikagesellschaft e.V., Bonn, 14. Jg. vom 15. Juli 1966, S. 201 ff.
- Seidenfus, Hellmuth St., Verhaltensforschung, sozialökonomische, Artikel in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1961, Bd. 11, S. 95 ff.
- Sievers, Herbert, Marktnahe Forschung fördert den Absatz von Investitionsgütern, in: absatzwirtschaft, 1. Jg., 1958, Heft 5/6, S. 10 ff.
- Sittenfeld, Hans, Die wichtigsten Quellen der betrieblichen Marktforschung, in: Aktuelle Absatzwirtschaft, Hrsg.: Wolfgang K.A. Disch, Hamburg 1964, S. 150 ff.
- Smaller, Pie, "Foreign Aid Cut would Shave Contractor Activity", in: Engineering News Record, No 10 (Vol. 10), 5. September 1963, S. 18 ff.
- Steffani, Wolfgang, Berücksichtigung von Bietergemeinschaften bei der Vergabe von Bauleistungen, in: Die Bauwirtschaft, 19. Jg., Heft 33, vom 14. August 1965, S. 1005 f.
- Strothmann, Karl-Heinz, Marktforschung für Produktivgüter mit Fragebogen?, in: Der Volkswirt, 13. Jg., 1959, Nr. 22, S. 1047 ff.
- Strothmann, Karl-Heinz, Neue methodische Aspekte der industriellen Werbeforschung, in: Der Marktforscher, 9. Jg., 1965, Heft 9, S. 34 ff.
- Trautmann, Walter, Direktexport unter dem Druck wachsender Risiken, in: Der Volkswirt, 1956, Heft 2, S. 17 ff.
- Trautmann, Walter, Rationalisierung des Wirtschaftsnachrichtenswesens, in: Der Volkswirt, Jg. 9, 1955, Heft 29, S. 14 ff.

- Verkil, C.N.-Brahmanad, P., Technische Kenntnis und Managerkapazität als begrenzende Faktoren der industriellen Expansion in unterentwickelten Ländern, Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. XV, 1956, S. 81 ff.
- Vormbaum, Herbert, Probleme des langfristigen Exportgeschäfts und ihre Lösung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Der Markt, Wien Nr. 3/1967
- Walde, Hermann, Die organisatorischen Grundlagen der Anlagenfirma und der Arbeitsablauf, in: Walde Berlinghoff, Das Auslandsgeschäft mit Industrieanlagen, München, 1967, S. 123 ff.
- Werle, Eduard, Kontinuierliches Bauen durch kompensatorische Vergabe öffentlicher Investitionen, in: Die Bauwirtschaft und die Hochkonjunktur, Hrsg. Hauptverband der Deutschen Bauindustrie, Düsseldorf 1961, S. 23 f.
- Wilhelm, Herbert, Die produktions- und absatzwirtschaftlichen Probleme der Betriebsgründungen im Ausland, in: Niederlassungen, Zweigbetriebe und Beteiligungen im Ausland, von Bartholdy, Seidler, Wilhelm, München 1963, S. 57 f.
- Wilhelm, Herbert, Probleme der Marktforschung für Investitionsgüter, in: Der Marktforscher, 9. Jg., 1965, Sonderheft Mai, S. 70 ff.
- Wolfenberger, Hanno, Kraftzentralen im Irak, in: Der Volkswirt, 12. Jg., 1958, Beilage zu Nr. 29, S. 65 f.
- Woodhouse, W.M., Tropische Bautechniken in Afrika, Afrika heute, Hrsg.: Deutsche Afrikagesellschaft, Heft 14 vom 15. Juli 1966, S. 209 f.
- Zahn, Johannes C.D., Finanzierungsprobleme im Entwicklungsgeschäft, in: Der Volkswirt, 1958 Beilage zu Nr. 29, S. 25
- o.W. Das Ausschreibungsverfahren in Venezuela, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Heft 47 vom 24. November 1966, S. 1038 ff.
- o.V. Auswirkungen der Nahostkrise aus arabischer Sicht, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 14 vom 8. April 1965, S. 297 ff.
- o.V. Neue Bewertung der Entwicklungshilfe gefordert, in: Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände, Nr. 15 vom 13. April 1967, S. 307
- o.V. Die deutsche Bauindustrie fordert mehr Bauaufträge aus dem Europäischen Entwicklungsfonds, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 27 vom 8. Juli 1968, S. 626
- o.V. Bauen im Ausland, Aufgaben der deutschen Bauindustrie, Sonderdruck, Hrsg. Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M. 1967, o.S.
- o.V. Zwei Großaufträge in Malaysia, in: Die Bauwirtschaft, 21. Jg., Heft 31 vom 5. August 1967, S. 735

- o.V. Foreign Aid Is No Giveaway Program, in: Engineering News Record, No. 6 (Vol. 177), 11. August 1966, S. 68
- o.V. Deutsche Bauwirtschaft und Entwicklungsfonds, in: Die Bauwirtschaft, 22. Jg., Heft 6 vom 10. Februar 1968, S. 121
- o.V. Die deutsche Position im Auslandswettbewerb, in: Der Tiefbau, 5. Mai 1963, S. 402 ff.
- o.V. Holland exportiert Bauleistungen, in: Bau-Markt (53. Jg.) 1954, Nr. 2, S. 36 f.
- o.V. Impregilo: The Youthful Giant that Builds Africa's Dams, in: Engineering News Record, No. 2 (Vol. 175), 8. Juli 1965, S. 116 ff.
- o.V. Entwicklung im Asiengeschäft, in: Mitteilungen für den Außenhandel, Hrsg. Berliner Bank, 11. Jg. (1959), Nr. 4, S. 3 ff.
- o.V. Die Finanzierung von Finanz- und Lieferantenkrediten in den Mitgliedstaaten und in einigen Industrieländern, hrsg. von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen II/B-2, Nr. 10970/II - D, Brüssel, 12. Juni 1967

C. Sonstige Quellen

Geschäftsberichte der Ausfuhrkredit-Gesellschaft (AKA), 1960 bis 1962 jeweils S. 13; 1963 bis 1967 jeweils S. 12

Jahresberichte der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KW), 1962, S. 51 ff.; 1963, S. 58 ff.; 1964, S. 61 ff.; 1965, S. 69 ff.; 1966, S. 74 ff.; 1967, S. 84 ff.

Jahresberichte der Internationalen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung / Internationale Entwicklungsorganisation 1960/61 bis 1966/67

Jahresberichte der Europäischen Investitionsbank, 1963 bis 1967

Jahresbericht 1966/67 des Bundesverbandes des privaten Bankgewerbes

Jahresbericht des Bundesverbandes der Deutschen Industrie 1966/67

Merkblatt über Beschaffungsmethoden bei Anleihen der Weltbank, 1964, in: Handbuch für öffentliche Aufträge, Loseblattsammlung, Bd. IV E 7

Merkblatt über Bauleistungsdeckungen der Hermes Kreditversicherung-AG, Nr. 9 1106/ 1-7/ 1967

Comparaison Ier et 2ème FED, 1561/VIII/FED/3/68 - F, Statistische Aufstellungen des Europäischen Entwicklungsfonds, Page 5,8,11,14

Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1967, Hrsg. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Marktinformationsdienst der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Nr. B/559, Juli 1963 - III a

Auskünfte von Firmen und Verbänden der Bauwirtschaft

Schriftliche Auskunft der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen, Köln, vom 6. März 1968 und vom 21. Dezember 1967

Schriftliche Auskunft der Ausfuhrkredit-Gesellschaft, Frankfurt a.M., vom 17. Juli 1968

Schriftliche Auskunft der Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg, vom 7. Juni 1968

Schriftliche Auskunft des Forschungsinstituts für Internationale Technische Zusammenarbeit an der Technischen Hochschule Aachen vom 17. August 1966

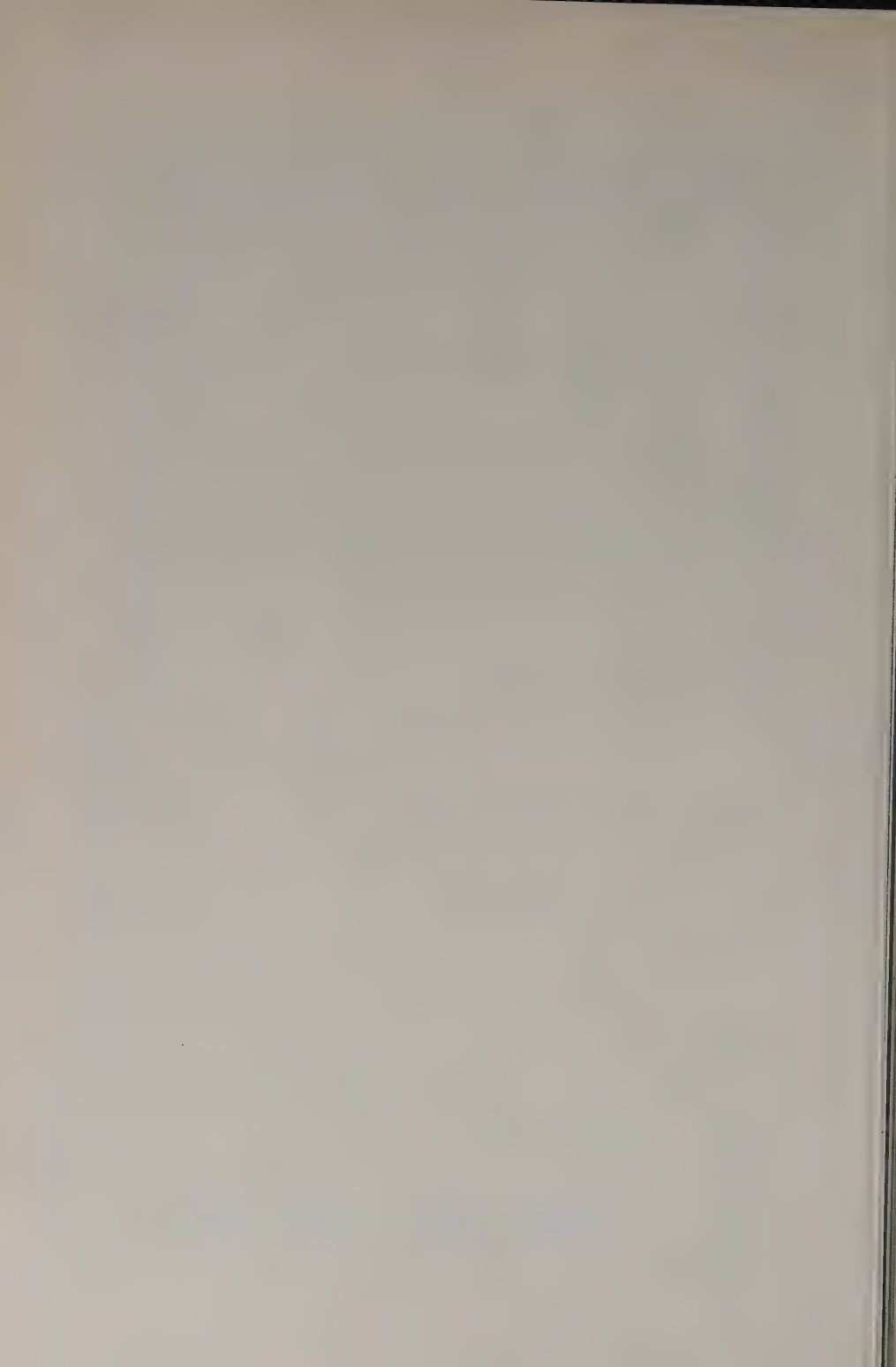
Schriftliche Auskunft des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg, vom 5. November 1968

Schriftliche Auskünfte durch den Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt, vom 17. August 1966, 9. März 1967 und 7. März 1968

Schriftliche Auskunft durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt a.M., vom 6. März 1968

Auskünfte anlässlich eines Informationsbesuches beim Europäischen Entwicklungsfonds in Brüssel am 24./25. Oktober 1968

Auskünfte anlässlich eines Informationsbesuches beim Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V., Frankfurt a.M., am 24. März 1969



Lebenslauf

Am 7. Mai 1937 wurde ich, Siegbert Hafner, als Sohn des Superintendenten Christian Hafner und seiner Ehefrau Agnes, geb. Brahms, in Bad Rothenfelde geboren. Von 1943 bis 1947 besuchte ich dort die Volksschule und bis zum Jahre 1951 die Oberschule in Versmold/Westfalen.

Als kaufmännischer Lehrling verbrachte ich anschließend drei Jahre in einem Einzelhandelsbetrieb und war nach bestandener Lehr-Abschlußprüfung bis 1956 in einer Groß- und Einzelhandlung in Herne beschäftigt.

Ab November 1956 arbeitete ich als kaufmännischer Angestellter in einem genossenschaftlichen Großhandelsbetrieb in Wuppertal und besuchte dort neben meiner beruflichen Tätigkeit das städtische Abendgymnasium.

Im Oktober 1961 legte ich die Reifeprüfung ab und studierte vom Wintersemester 1961/62 bis zum Wintersemester 1965/66 Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster. Am 26. April 1966 bestand ich die Diplomprüfung für Kaufleute.

Vom 2. Mai 1966 bis 31. Dezember 1966 war ich zunächst wissenschaftliche Hilfskraft und anschließend bis zum 31. März 1969 Verwalter einer wissenschaftlichen Assistentenstelle im Institut für Exportwirtschaft der Universität Münster.

